
10/1991
ЭКО
ISSN 0131-7652
Все о биржах
Мы - коммерсанты
Удушение производства
в годы перестройки
Опыт приватизации
Нетрадиционное лечение

СССР КАК ДИКИЙ ЗАПАД

Внутренний рынок находится в состоянии распада. Разрушаются связи между предприятиями, существовавшие многие десятилетия. Одни рушатся из-за хаотических изменений цен, другие — из-за беспорядочных действий местных президентов и председателей. Причин может быть много — от инфляции до таможен, но факт фактом: на пути к рыночной экономике нам встретился распад внутреннего рынка.

Попытки восстановить его или воссоздать в новом облике достойны всяческого уважения. Ведь вслед за разговорами об оптовой торговле, коим тридцать лет, действительно что-то сдвинулось: биржи, торговые дома, реклама, свободно колеблющиеся цены. Но так уважал себя русский офицер, который и в случае поражения был спокоен — он сделал все, что мог.

Давайте взглянем на объективные причины распада советского рынка и оценим: изменяются, устраняются ли они? Не будем касаться национальных, этнических сторон, предыстории. Внеэкономические условия, разумеется, существуют, но при благополучном экономическом развитии их роль была бы ничтожной.

Итак, экономические причины распада, каковы они?

На первый план я выдвинул бы правовую незащищенность всего, что связано с экономикой. В доперестроечные времена существовало беззаконие совсем иного рода: директор предприятия мог обманывать кого угодно ради выполнения плана, а следовательно — ради стабилизации хозяйственных связей. Именно они были практическим, конструктивным императивом нашего прошлого общества и его экономики.

Сейчас таким императивом стало покрытие бюджетного дефицита. Пусть хоть вконец все развалится, но общегосударственный баланс должен быть сведен.

Налоги и приватизация — меры вынужденные. Нацелены они на финансовую стабильность, но разрушают хозяйственные связи, делают их ненадежными. Вытягивая хвост, мы окунаемся мордой в грязь.

Когда государство не поддерживает интенсивно стабильные хозяйственные отношения, их и не будет. А что же должно произойти?

В условиях разорванных связей должны сформироваться самоуправляемые хозяйственные ячейки, внутри которых функционирование хозяйства и организация быта сложатся по праву обычая, а не в соответствии с законом. Какого уровня будут эти ячейки: области, города, микрорайона, села? Прогнозировать сейчас невозможно. Представляется, что неизбежен тот этап, который прошли западные штаты США, когда власть на месте подкреплена не только судьей или мэром, но и кольтом шерифа, борьбой за власть совершенно аполитичных группировок. Скорее всего, нас ждет рыночная экономика в форме американского Дикого Запада. Будут, конечно, и свои нюансы.

Ю. П. ВОРОНОВ,
зам. главного редактора ЭКО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

10 (208) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. №10. 1–224.

Номер готовили:
Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Г. М. Жвакина, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Д. С. Шпильфойгель

Иллюстрации художников
Н. Олешко, А. Шемонаева

Зав. редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Корректор Н. В. МОЛИНА

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон (8-383-2) 35-67-83
Телефон московской редакции (8-095) 125-72-51
Корпункт в Магадане (8-412-22) 2-69-38

Ордена Трудового Красного Знамени Издательство «Наука», Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука». 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 18.08.91. Формат 84 x 108 1/32. Бумага типографская №2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр-отт. 15,79. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 93000. Заказ 942. Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК

10/1991

Живая биржа

ШТИЛЛИХ А.	6	Что такое биржа?
МАКСИМОВ В.	11	Вплоть до жареных перепелов?
ГОЛОВИН А. Н.	19	Госснаб скорее жив, чем мертв
БЕРКОВИЧ Л.	23	Свершилось, господа
ДЕНИСОВ С. И.	25	Мы — коммерсанты
МОРОЗОВ В. А.	30	Когда «биржоид» станет биржей
НЕВЕРОВ В. И.	35	Под покровительством Гермеса
БЕРКОВИЧ Л.	43	Все на барахолку
ЛАВРОВ В.	47	Сквозь биржевое сито
КОМАРОВ В. Ф.	55	Господа брокеры!
ВОРОНОВ Ю. П.	59	Новейшая история советских бирж

Жизнь предприятия

Удушение производства в годы перестройки

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В.	69	Ставка на проигрыш
МЕЛЛЕР Я. М., СОМИНСКИЙ В. С.	80	Стимулов как не было, так и нет
КИМЕЛЬМАН С. А.	83	Грабеж на законном основании

Письма, отклики

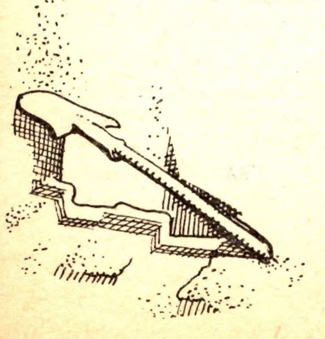
85, 101, 113, 132, 189, 213, 219

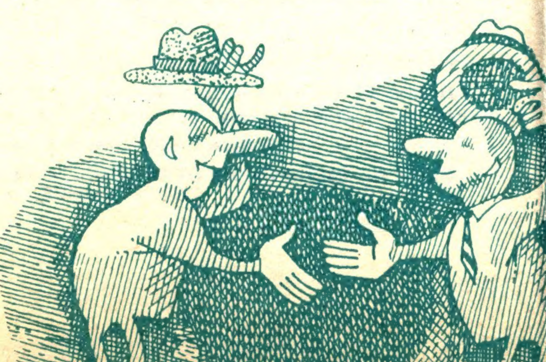
Методы счета

КИРИЧЕНКО В., ПОГОСОВ И.	87	Новые принципы статистики
БАРАНОВ А. О.	100	Только начало

Клуб директоров

ЛАВРОВ В.	103	Зачем мы ездим за границу





Ставим проблему

МЕДВЕДЕВ А. И. 115 У одного котла

Предприниматели и предпринимательство

СКРИПОВ В. 123 Штрихи к социальному портрету

Зарубежный опыт приватизации

АСЛУНД А. 135 Приватизация в странах бывшего социализма

МЕЙЕР И. 152 ... В Венгрии

БРИНЫХ Е. В.
СЛАБИНСКИЙ В. Т. 160 Закон о малой приватизации в Чехословакии

РОЗИНСКИЙ И. А. 165 К вопросу о денационализации

Публицистика

ПОПОВСКИЙ М. 171 Управляемая наука

КРАСИЛЬНИКОВ С. А. 180 По ком звонит колокол

Размышления над книгой

КИБАЛОВ Е. Б.,
ИЛЬЮШОНОК С. Е. 191 Ему оппонировал Сталин

Советы деловому человеку

ДОМБРОВСКИЙ П. 197 Учиться вести переговоры

МАККРИМОН К.,
ВЕХРУНГ Д. 203 Принимая риск

Здоровье — категория экономическая

БЕНДЖАМИН Х. 215 Что такое «естественное лечение»?

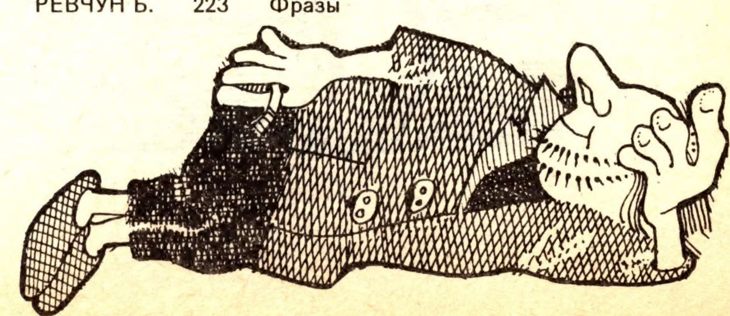
Post scriptum

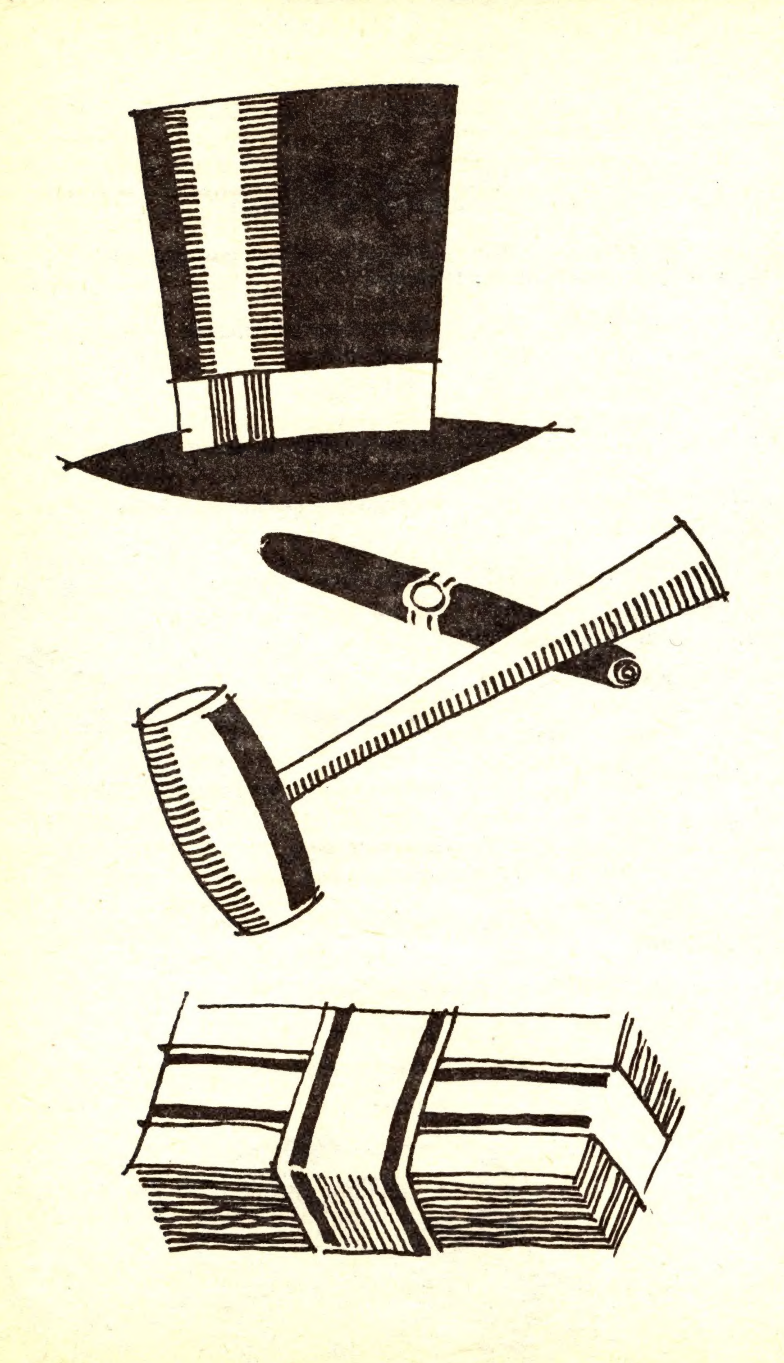
ЛЕБЕДЕВ В. 221 Что нам стоит...

ИОСЕЛЕВИЧ Б. 222 Поработали

223 Теория относительности

РЕВЧУН Б. 223 Фразы





ЖИВАЯ БИРЖА

Новое в экономике появляется теперь быстрее, чем мы успеваем его осознать. Раньше экономическая наука еще умела имитировать, что все новинки — организационные и прочие — внедряются в соответствии с постулатами вечно цветущего учения и под неусыпным научным и государственным надзором. Сейчас государству не до того, оно побирается, да и цвет учения увял.

Максимум на что может решиться сторонник прежних догм — вскочить на уходящий поезд аренды или сказать о том, что «приватизация, о необходимости которой все время говорили...»

Неправда, ни о приватизации, ни о биржах никогда всерьез не говорили. Все это происходит под давлением обстоятельств, которые официальные экономисты не хотели учитывать.

Журнал вынужден признать, что советская экономическая наука пока не в состоянии проанализировать роль новых советских бирж, их роль в будущей рыночной экономике. Поэтому мы даем развернутую подборку, в которой описано, что происходит сейчас на советских биржах: Владивостокской, Пермской, Сибирской, Тюменской. Открывает подборку перепечатка главы из дореволюционной книги «Биржа и ее деятельность» — для сопоставления с мировыми образцами, а завершает обзор событий на верхнем уровне биржевого движения.

Подборка — не результат анализа, а исходный материал для него.

ЧТО ТАКОЕ БИРЖА?

Когда говорят о любом рынке, развившемся до биржи, речь идет раньше всего о регулярно происходящем в определенном месте и в определенное время собрании лиц с целью заключения сделок. Место и время — это основные постоянные операции, и лица могут изменяться. Всюду, где таких собраний в определенном месте и в определенное время нет, не может быть и речи о бирже. Поясним это примером.

Кто бывал в Бремене и посетил тамошнюю хлопчатобумажную биржу — большое великолепное здание — будет изумлен, узнав, что члены этой биржи в ней не собираются, разве лишь один раз в год на общее собрание или, может быть, еще для изменения установившихся торговых обычаев. Большинство хлопковых и маклерских фирм имеют свои конторы в здании хлопчатобумажной биржи, где расположены также и сортировочные камеры. Сделки на хлопок совершаются, главным образом, через маклеров, т.е. посредников между спросом и предложением, обходящих отдельные конторы, а не на регулярных собраниях купцов. Поэтому бременская хлопчатобумажная биржа — за отсутствием этого верного критерия — и не есть биржа. Не усмотрел в ней биржи и законодатель. Она не подчинена имперскому биржевому закону.

Однако при перечисленных выше признаках биржа ничем еще не отличалась от рынка, ибо и на рынке ведь собираются люди на определенном месте к определенному времени с торговыми целями. Различие между биржей и рынком заключается, по преимуществу, в следующих трех пунктах:

1. В заменимости котируемых на бирже, но отсутствующих товаров.
2. В существующей на бирже, в отличие от свободного рынка, организации.
3. В существующих на бирже официальном установлении курсов и котировке.

Всюду, где тот или иной признак отсутствует, речь идет не о бирже в указанном здесь смысле, а скорее — о рынке или промежуточных ступенях. Разберем теперь подробнее три приведенных отличительных признака.

Сущность биржи заключается, во-первых, в том, что она есть особый вид рынка, где производится торговля заме-

нимыми ценностями, причем эти ценности и плата за них не предъявляются.

Рынок — это, как известно, место, куда сходятся в одно и то же время продавцы и покупатели. Биржа представляет такую же концентрацию спроса и предложения во времени и пространстве. Но этим сущность биржи не исчерпывается. Должны быть еще привходящие особенности, превращающие рынок в биржу. Почему конный, или свиной, или, например, кожевенный рынок не называют биржей?... Это объясняется, главным образом, характером товаров, составляющих предмет торговли. На рынке покупают определенную лошадь, определенный букет цветов, определенный кусок мяса, выставляемые торговцами этих товаров. Хозяйка, т.е. потребительница, покупает для себя съестные продукты определенного сорта и качества. Все эти вещи имеются налицо. Их подробно осматривают и пробуют. Кота в мешке никто не покупает, говорит пословица. Затем следуют уплата и передача. Характерный признак рынка состоит, следовательно, в присутствии покупателей и продавцов — обыкновенно производителей и потребителей, а также денег и товара.

Иначе обстоит дело на бирже. Там раньше всего иные лица представлены, преимущественно торговцы. Первоначально здесь тоже были производители и потребители, но они постепенно вытеснены были купцами. Торг идет там не об определенном, физически присутствующем товаре, не об определенном мешке ржи, не о том или другом определенном номере «Гельзенкирхнер», т. е. акций Гельзенкирхнерского горного общества, а просто о ржи или Гельзенкирхнер, т. е. о виде, о роде товара.

Разница между биржей и рынком заключается, следовательно, раньше всего в том, что на последнем, независимо от различия в людях, торгуют индивидуально определенными ценностями, на бирже наоборот — родовыми, из которых одна по равнокачественности может заменить другую. Отсюда следует, что все товары на бирже — замещаемые или заменимые.

Таких заменимых ценностей великое множество. Одну марку я могу заменить любой другой. Каждый билет 3%-ного консолидированного государственного долга Пруссии также может быть вполне замещен всяким иным билетом того же займа. Ибо каждый билет этой категории имеет такой же вид и такую же точно ценность, как и вся-

кий другой, хоть номера их и различны. Так же обстоит дело и со всеми ценными бумагами на бирже. Кроме денег и государственных бумаг на бирже могут еще котироваться пшеница, рожь, мука, спирт, кофе и ряд других заменимых товарных ценностей.

Заменимость обращающихся на бирже товаров приводит к чрезвычайно важному последствию: ценные бумаги или товары, обращающиеся, т. е. продаваемые и покупаемые на бирже, здесь отсутствуют. Они могут находиться на расстоянии многих миль. Они могут не быть даже в той стране, могут плавать по океану, находиться в России, Англии или Америке. Это важное обстоятельство создает огромное преимущество для торговли и для биржи. Ценные бумаги, пожалуй, можно было бы принести. Тут можно миллионы спрятать в коробку из-под сигар. Но товары! Было бы ведь немыслимо всю огромную массу сбываемых на бирже ежедневно товаров нагромоздить, скажем, в биржевом здании или больших складских помещениях. Пришлось бы выстроить целую улицу амбаров. Присутствие товаров обратило бы биржу снова в рынок и к его размерам низведены были бы обороты ее.

Особенность биржи заключается в том, что великая «касса мира» пуста. Котируемые товары не доставляются на биржу. Значит, если я, например, желаю продать ценные бумаги, то я не могу пойти с ними на биржу и там продать их; я передаю эти бумаги банку, который предлагает одному из своих представителей на бирже (один Deutsche Bank, например, имеет их свыше двадцати) исполнить поручение. Ликвидация сделки происходит затем таким образом, «что продавец доставляет или приказывает доставить покупщику проданные ценности в контору или в ту фирму, которая была указана покупщиком при заключении сделки или не позже, как за день до поставки».

Из заменимости биржевых товаров и ценностей вытекает и второе следствие. Ценные бумаги или товары не только не должны быть к моменту покупки налицо, они не должны быть даже в распоряжении владельца. Я могу продавать на бирже ценные бумаги, которыми вовсе еще не владею. Но я могу и покупать, не имея в момент покупки ни денег для уплаты за купленное, ни желания принять его.

На магдебургской срочной сахарной бирже, например, с сахаром совершаются операции, когда свекловица, из ко-

торой этот сахар добывается, еще даже не посеяна. Уже в январе и феврале продается и покупается сахар, который лишь будущей зимой будет выработан. Это называется «сделками на новую кампанию».

Благодаря особенностям биржи как рынка, на котором торгуют заменимыми ценностями и где торговый оборот столь необычайно облегчен, что совершается по вполне определенным правилам, можно сказать, почти автоматически, биржа и стала величайшим рынком, какой вообще существует. Никакой рынок не может сравниться с биржей по своим оборотам. Спрос и предложение целой страны собраны здесь на пространстве нескольких квадратных метров. Тысячи заключенных сделок ликвидируются здесь в течение одного-двух часов. В минуты принимаются решения относительно миллионов. Современное массовое производство кредитных бумаг и товаров требует таких колоссальных рынков, и отчасти именно размеры биржи делают ее необходимой.

Мы установили выше главный отличительный признак биржи в том, что она есть рынок для заменимых ценностей. Второй признак — организация. Биржа — организованный рынок. Из немецких экономистов особенно профессор фон-Шмоллер обратил на эту особенность внимание. В своем Grundrisse der Volkswirtschaftslehre он определяет современную биржу как «регулярно, большей частью ежедневно происходящее и определенным образом организованное собрание коммерсантов какого-нибудь места, причастных к соответствующим отраслям крупной торговли». Итак, биржа отличается от обыкновенного рынка тем, во-вторых, что в ней заметна расчлененность, есть органы для определенных функций, связанных с управлением, поддерживанием порядка и нормировкой биржевых сделок. Рынок такого устройства не знает. Продавцы и покупатели на рынке представляют большую неорганизованную массу. Но всюду, где рынок поднимается до уровня биржи, появляются органы.

Когда их нет, собрание не имеет характера биржи, хотя бы там и происходила торговля заменимыми ценностями. В Галле, например, местные банкиры трижды в неделю собираются в зале одного отеля для операций с местными бумагами и котировками цен. Соответственные фонды перечисляются председателем по порядку, и кто из присутствующих банкиров желает купить или продать, заявляет

курс, по которому он согласен принять или сдать. Эти курсы банковых фирм в Галле, устанавливающие основание для сделок, вносятся в «биржевый бюллетень» и публикуются в газетах. Здесь, тем не менее, только собрание банкиров, которое за отсутствием организации не может быть названо биржей, хотя банкиры и объединились для указанной цели в кружок.

Но изложенным сущность биржи еще не исчерпана. Биржа — организация, имеющая целью не только торговлю заменимыми ценностями, но также и установление цен. Этот пункт столь важен, что биржевая анкетная комиссия высказала пожелание, чтобы каждое общество купцов, определяющее цены за пределами своего круга, считалось биржей. Установление цен на бирже происходит регулярно и под общим контролем, т.е. покрывается авторитетом всего собрания или его правления. Где такой официальной котировки цен нет, там нет биржи.

Благодаря бирже каждая ценная бумага, каждый товар и каждый фрахт, котирующийся на ней, получает точную отметку своей меновой стоимости, и эта отметка становится для коммерческого мира далеко заметным сигналом, которым руководствуются также те, кто заключает сделки вне биржи. Она столь важна, что стремление к официальному установлению цен может повести даже к возникновению бирж.

Всем изложенным мы подготовили твердую почву для дальнейших исследований. Из предыдущего следует, что биржа есть организованный рынок для заменимых ценностей, на котором процесс образования цен протекает под общественным контролем. В этих пунктах: рынок для заменимых ценностей, организация и официальная котировка цен — заключается вся сущность биржи. Купеческое собрание, не представляющее этих признаков, в экономическом смысле лишь неправильно может быть названо биржей.

А. ШТИЛЛИХ,
1912 г.

ВПЛОТЬ ДО ЖАРЕНЫХ ПЕРЕПЕЛОВ?

Если верить рекламе биржи «Алиса», ее дела просты как три рубля. Но дела бирж не так уж незатейливы, начиная с интерьеров и кончая будущим. Самая крупная из них — Российская товарно-сырьевая биржа — ведет свои торги в операционном зале Московского почтамта, где, как пишут, «хаотично расставлены стулья для брокеров, а сами они совершенно беспорядочно и бесцельно передвигаются вокруг овального барьера в середине зала, где сидят сотрудники биржи».

МИРАЖ ИЗОБИЛИЯ

В провинциях биржевая сессия похожа на обычное собрание. Входящая в первую пятерку Пермская товарная биржа прошедшим летом вела свои торги в зале заседаний ЦНТИ. Ведущий их маклер стоит на трибуне, а брокеры сидят в зрительном зале. Вместо речей о необыкновенных изобретениях с обыкновенной для их авторов судьбой — никому они не нужны — с трибуны и из зала раздаются предельно короткие реплики. И каждая стоит денег. Немалых.

— Велосипеды «Кама», тысяча штук, по 560 руб., — объявляет Александр Чалов и ударяет биржевым молотком по гонгу. — Продано!

Старт Пермской биржи в апреле 1991 г. был резвым: на первых торгах объем заключенных сделок превышал 10 млн руб. Затем объемы начали падать и стабилизировались в среднем на 2 млн. То же самое происходило на всех биржах: впечатляющий подъем, падение, стабилизация и некоторый рост к концу первого года жизни.

Любая биржа, и Пермская тоже, заставляет забыть о наших сплошных дефицитах. Газеты, самые солидные и известные, шлют своих корреспондентов в Пермь, чтобы выяснить, когда же кончится бумажный голод. А ведущий торги 31 июля так и не смог найти покупателя на 720 т офсетной бумаги.

Садоводы уже решили, что портативный, удобный и надежный водяной насос «Кама» перестали делать, а на бир-

же он появляется каждую неделю. Партиями по полсотни и больше штук.

Гастроном в центре города блестит абсолютно пустым стальным прилавком с надписями «Мясо — Колбаса». А на бирже предлагается вагон с тележкой говядины, но желающие отовариться не всегда бывают в биржевом зале.

Товарные потоки на бирже кажутся полноводными. Если, конечно, забыть о том, что хозяйство Пермской области производит за год всякой продукции на 20 млрд руб., а товарная биржа за тот же год реализует всяких товаров миллионов на двести. Получается всего один процент и даже меньше, учитывая, что область немало и ввозит.

Стиральная (малогабаритная...прекрасная...новейшая) машина «Фея», по 500 руб., 10 штук. Ведущий торги безнадежно глядит в зал, заполненный брокерами, и говорит: «Снята с торгов». Брокеры без интереса пропускают: «Автомашина «Волга». ГАЗ-24. Начальная цена — 36 тысяч»... «Жилой дом из пяти комнат»... «Игровые автоматы из Германии»... «Яхта»...И оживляются, когда слышат: «Арахис в шоколаде».

150 мебельных комплектов, 10 тыс. белых халатов, сковороды с тефлоновым покрытием, бензин, пихтовое масло, кожа натуральная и искусственная, шубы овчинные, календари с гербом Российской империи, канат стальной...

Фактическая стоимость акций на Пермской товарной бирже выросла в первые шесть месяцев 1991 г. в 4 раза по сравнению с их номинальной стоимостью (50 тыс. руб.). Изобилие вызывает и процветание? Да, на фоне розничной торговли, которую лишь условно можно назвать торговлей. В магазинах продавцов бывает больше, чем ассортимент их товаров. На бирже товаров больше, чем покупателей. Процент реализации от 2 до 5, то есть 95—97% предлагаемых товаров никому не нужны.

Крупные предприятия Перми пока лишь покупают, а все продажи ведут малые предприятия. Малыми партиями и объемами. Конечно, они представляют интересы и «акул» нашего хозяйства, но интересы эти пока далеки от биржевых. Безличная государственная оптовая торговля обороты свои сбавляла не потому, что появился новый, более быстрый «товаропроводящий канал».

ТОВАР ДОЛЖЕН ИСКАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

К обеду зал опустел, маклер Александр Чалов спустился с трибуны. Ему 25 лет. Высшее юридическое образование: закончил Пермский университет в прошлом году. Работал год следователем. В прокуратуре. Курсов биржевых, учебных, не проходил.

— Я видел, как маклеры работают, — говорит он. — Ходил несколько раз на биржу. Литературу почитал. И вот работаю первый год. Невелик объем сделок? 2 миллиона в биржевой день — проектная мощность. Больше мы и не осилим. Сегодня было слабенько, честно говоря. Далеко не дошли до обычного уровня. Вчера брокеры выдохлись на открытых торгах, которые велись по просьбе горисполкома.

— Зачем брокерам торги? Они могут заключать сделки между собой без биржи?

— Биржа дает определенную гарантию законности их сделки, хотя все брокерские фирмы зарегистрированы в горисполкоме. То есть ведут легальную, законную деятельность. Я про внебиржевые сделки не знаю.

— У вас, Александр, много времени уходит на товар, никому не нужный. Может ли повыситься процент реализации?

— Все зависит от брокеров, какой товар они предложат. Зависит от нас, надо их заинтересовать, чтобы шевелились, искали новый товар, искали новых покупателей. Пока товарные позиции из раза в раз повторяются. Новый товар появляется, но очень редко.

— Вы лично проводите торги раз в неделю. А что делаете в другие дни?

— Я не настоящий маклер, да их еще и нет в стране. Работы очень много: различные положения разрабатываем, продавцов ищем. Одними торгами сыт не будешь. Работаем с утра до вечера. Принимаем товарные заявки. Теленторги я веду. Тендер собираю. Тендер — заявки от частных лиц или предприятий, желающих преобрести товар, но они не акционеры биржи, не владеют брокерскими местами. Звонит фермер: нужен трактор. Такую заявку берем и продаем брокерам. За наличные.

— Брокеры могут сидеть около компьютеров и делать свою работу, не томясь в зале заседания.

— Так — у них, а у нас до этого еще очень далеко. Телефоны в холле стоят. Плюс предоставляем различную

оргтехнику брокерам. Например, ксерокс, компьютер, факс. Если им приспичило и нет своего оборудования, они все у нас могут сделать...

Главные учредители Пермской товарной биржи — крупные предприятия. Государственные. Есть среди учредителей и коммерческие организации.

— А персональные акционеры есть? — спросил я управляющего биржи Андрея Кузяева.

— Есть, хотя в уставе записали, что акционером может быть только организация. В каждом из нас сидит мертвец-лентяй. Наши взгляды далеки от действительности. Например, я до сих пор не могу преодолеть предубеждения в том случае, если человек заключает сделку и берет наличными. У нас в крови назвать такую операцию взяткой. Сейчас я квалифицирую это как сделку с премией наличными. Ненормальным явлением казалось, когда частник владел грузовой машиной, потому что это средство производства, а у нас ими владеет народ. Сейчас нормально, если грузовая машина имеет частный номер. И почему-то ненормально, когда частное лицо владеет акцией стоимостью 50 тыс. руб., а фактическая ее стоимость — 200 тыс.?!

У нас все не так, как в мире. И биржи и биржевики. Тотальный дефицит, а биржи обычно возникают, когда избыток товаров. Как только начинает работать рынок, сразу появляется проблема затоваривания, цены на товары достаточно высокие, и не все они покупаются. Товар должен искать покупателя, а не наоборот. И тогда появляется биржевик.

ХУДО-ЕДНО, НО ДИРЕКТОР — МИЛЛИОНЕР

— Мы создали биржу по принципу «впереди паровоза», — подтвердил Андрей Кузяев. — Это и плохо и хорошо. И сейчас надо думать о специализации. Конечно, специализация провинциальных бирж будет зависеть от специализации регионов. Но не всегда верны в наших условиях логические предпосылки. Думаем, что у нас главное — товары химии, строительные материалы, лес и машиностроение...

Андрею Кузяеву тоже 25 лет. Он закончил университет и работал преподавателем на кафедре политэкономии. Затем — аспирантура МГУ два года. А параллельно в свободное время он проверял теорию на практике — создал свое

частное предприятие. Член рабочей группы по созданию биржи, один из 150 ее акционеров.

Хотя он и говорит о специализации своей биржи, 60—70 лет назад в провинциальных городах было по одной бирже. В Перми решили, что пока нужна одна, но очень сильная. Пермяки понимают, что не могут соревноваться в универсальности с ведущими биржами страны, такими, как Российская товарно-сырьевая, Сибирская, Свердловская.

— Наш уставный фонд был одним из максимальных, — рассказывает Андрей Кузяев, — 8 млн руб. Сейчас — 10. Количество акций — 200. Есть такая штука, как самоценность самого капитала: необходимы деньги не только для того, чтобы купить здание, оргтехнику, но и для того, чтобы создать систему непотопляемую. Мы открыли биржу и временно прекратили продажу акций. Хотели, чтобы люди, которые брали наши акции, убедились, что биржа дееспособна. Может быть, мы допустили ошибку: надо было как можно больше набирать уставного капитала.

— Плюс деньги от продажи брокерских мест?

— Брокерское место стоит 75 тыс. К 1 августа продано 50 мест. В неделю продаем от 10 до 15 мест. Дешево? Мне нужны сейчас не брокерские деньги, а люди.

— Безусловно, только с настоящими брокерами можно изменить товаропотоки. Они ведь по-прежнему в руках госснабовцев. Или вы иначе думаете?

— Я сомневаюсь, что сейчас основные товарные ресурсы идут через Госснаб. У нас продается продукция в основном производственно-технического назначения. По нашим ценам готовы покупать люди со всего Союза. Но мы наторговали ничтожно мало с начала деятельности биржи. От бирж пока больше шума, чем дела. Даже Российская биржа торгует ничтожно мало. Это только начало.

Как считает Андрей Кузяев, управляющий Пермской биржи, ее обороты могут резко возрасти, если, во-первых, будут отпущены цены, а во-вторых, госзаказ на предприятиях станет минимальным. А пока товарные «воды» бегут по другому руслу. Предприятия в августе ждали нарядов из Москвы, что-то ждал и бывший пермский главснаб. Они использовали биржу чисто символически и по мелочам. А что если биржевая суета — очередной эксперимент? Их было всяких несть числа. И все они проваливались. Что думает по этому поводу главный пермский биржевик?

— Все экономические эксперименты в нашей стране проваливались потому, что не было людей, заинтересованных кровно и лично. Я и 300 человек, собравшихся вокруг биржи, очень заинтересованы. Тысячи брокеров уже работают в стране. Это их хлеб. А на бригадный подряд переходили люди, которые и без него хлеб имели. Тысячи бригад, но это была форма, которая не меняла сути. Наемникам говорили: вы — хозяева, но хоть вы и хозяева, но не должны получать много денег.

Существует жесткое разделение труда, что требует рыночного, а не государственного регулирования. Мы же товар называли ресурсом, а товарооборот — материальным обеспечением. И так далее. Все пришло к краху. Если нет личного интереса, если нет реального конкретного собственника и все наемники... Даже самый большой человек — наемник системы, самый большой наемник, и он заставляет всех быть наемниками... Толку не было и не будет от такой системы.

— Но, Андрей Павильевич, экономика сейчас и не государственная, и не рыночная.

— Да, биржа — единственная форма организованного товарного рынка. Или мы дадим предприятиям нормально работать на рынок и биржу — или биржи исчезнут. Предприниматель должен с каждого рубля прибыли брать копейку себе в карман. Чтобы он худо-бедно, но был миллионером. Дадим возможность предприятиям устанавливать цены на их продукцию. И прибыль не надо изымать, а надо вкладывать в развитие и расширение производства, если есть спрос на продукцию. И самое главное — реальная свобода предприятия. Вплоть до того, чтобы оно могло само себя закрыть.

ХВАТИТ БЛЕФОВАТЬ

— Все это еще разговоры, — сказал я Андрею Кузяеву.

— Увы, я ощущаю, что меня в очередной раз обманули: Павлов все гайки закрутил, потом он все осознал, начал гайки раскручивать, а Силаев закрутил, но забыл открутить, Ельцин все свои обещания морозит. У них там идет политическая борьба, а у меня проблема — как выжить. И у всех госпредприятий та же проблема — цену на сырье подняли, а на продукцию из этого сырья забыли поднять. И еще целая куча конкретных проблем, заслоняемых

политическими играми. Они нам дорого стоят. Наверху что-то бурлит, а народ живет сам по себе. Политики булькают, не мешают, слава Богу, но и не помогают.

Еще одна серьезная проблема — мы привыкли все дела решать через Москву. Полиэтилен получали, например, из Прибалтики, а сейчас нам его не дают. Возникают новая система, новые товарные каналы между регионами. С большими муками и потерями.

— И по торгам видно, что крупные предприятия выходят с какой-то мелочью.

— Я только что приехал из Березников. Город можно сравнить с Нижним Тагилом, Магнитогорском по уровню развития. Я с удивлением отметил, что голову поворачивают к бирже крупнейшие предприятия. Хотят продать свой товар. Конечно, тот, который залежался, который никто у них не покупает. Они столкнулись с тем, что его надо сбыть.

А завтра? Я прогнозирую ситуацию следующую: вы директор предприятия и ваш товар покупают прямо у проходной. Не надо никуда ездить, не надо рекламы, не надо маркетинга. Купят! Но завтра цены будут свободные, и вы будете покупать по этим ценам материалы, технику. У вас подпрыгнет себестоимость, и цена подскочит раза в два. Результат: не покупатель будет искать вас, а вы — его. И вам сразу потребуется система, проводящая товар. Эта система — биржа. Она берет доли процента, а госснабжение берет за услуги 15—20%.

Я веду переговоры с предприятиями леспрома, приглашаю участвовать в наших делах, но они не заинтересованы в этом. Нет смысла: у них так называемая рентабельность. Может, он бы вышел и продал лес с большим удовольствием на бирже, но все, что он получит сверх прейскурантной (гос) цены, у него снимет налоговая инспекция. Зачем ему эти пустые хлопоты?! Ему выгоднее сейчас идти на бартер.

Началось с того, что 80 % сделок у нас заключали госпредприятия, а сейчас эти 80 % у брокерских контор. У госпредприятий нет заинтересованности в рынке. Министерство назвали концерном, а что изменилось? В корне — ничего.

— То есть парадом командуют госпредприятия, а вы перехватываете у них залежалые товары? Или не так?

— Мясо залежалось? Или парфюмерия? Или пиломатериалы? Бумага? Цемент? Строительные материалы? Или трубы? Это — ходовой товар. Процентов десять лежалого

товара. Рынок настолько беден, настолько мало товаров в свободной продаже, непонятно какими путями они вообще к нам попадают. У кооператора или владельца частного предприятия хорошие связи с кем-то, кому-то он платит и покупает товар.

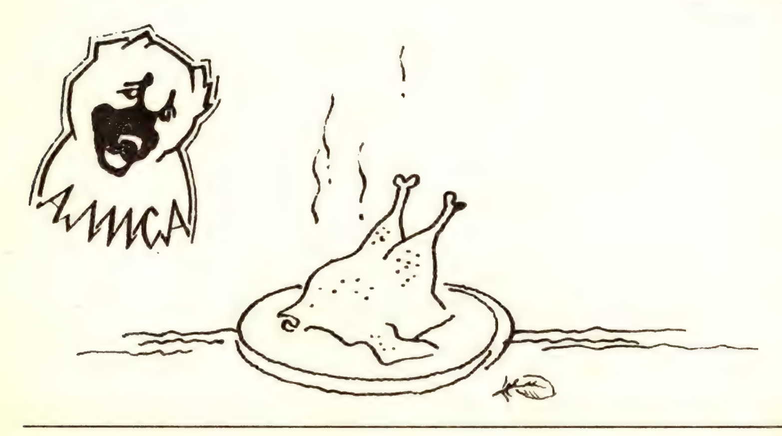
— Может быть и такой путь, но хозрасчет в эти годы усилился. Предприятия могут...

— Я занимался хозрасчетом капитально и убедился, что это — блеф. Идеологический. Форма госдавления. Вместо Москвы появляется свой местный диктатор — облисполком. Строят заборы для того, чтобы как-то адаптировать госпредприятия к существующему разделению труда. Хозрасчет может быть тогда, когда вокруг будет рынок, а когда вокруг государство — это блеф... Или эксперимент. А нам не надо экспериментов. Нужны экономические условия: 1) свободные цены, 2) возможность стать собственником, 3) неограниченный рамками личный интерес, 4) возможность разоряться... и 5) конец разговорам, что рабочий может стать хозяином — его дело быть рабочим.

***

М-да, напряженно живут пермские биржевики. И реклама московской биржи «Алиса», которую я увидел и в Перми: «Господа! Что угодно, вплоть до жареных перепелов, мы продадим вам», для них — почти фантастика.

Беседы вел Валерий МАКСИМОВ,
спецкор. ЭКО



ГОССНАБ СКОРЕЕ ЖИВ, ЧЕМ МЕРТВ

А. Н. ГОЛОВИН,
первый заместитель председателя правления посреднической оптово-торговой компании, Пермь

Неопределенность материально-технического снабжения здорово сказалась в 1991 г. И сейчас, в конце года, неясно, как оно будет организовано: по рыночным правилам или по-старому, централизованно. Отсюда вытекают негативные явления на 1992 г.: простои предприятий из-за отсутствия материалов и комплектующих, дальнейшее падение выпуска продукции.

Конечно, появилось союзное министерство материальных ресурсов, но оно слишком медленно приступает к делу. Никто не может сказать четко, чем это министерство будет заниматься. Госснаб же СССР сократил и численность сотрудников, и объемы операций.

Территориальные подразделения Госснаба, в том числе и наше, несколько изменили свою деятельность: появилось больше коммерческой работы. Например, у нас создан большой отдел, который работает только по договорам. Самостоятельно ищем товарные ресурсы. Но сохраняется и централизованное снабжение; в зависимости от вида ресурсов их распределение через Москву составляет и 75%, и 80% и даже выше.

Сегодня мы лучше знаем потребности нашего региона. Цели остались в нашей компании государственные. Сейчас многие фирмы желают единственного — больше заработать. Их не колышет, обеспечен ли какой-то завод всем необходимым для нормальной работы. У нас же коммерческая выгода на втором месте. Хотя и она волнует — ведь премии зависят от прибыли.

Наши предприятия (специализированные снабженческо-сбытовые фирмы) имеют свои законченные балансы. Мы работаем с ними по договорам. Берем на себя обязательства выполнять какие-то работы. Например, ведем капитальное строительство для всех фирм. На нас полностью «висят» детские учреждения. Аппарат компании вмешивается лишь по крупным вопросам, важным для всех фирм.

Но нельзя сказать, что преобразование нашего территориального главснаба в посредническую компанию резко изменило положение. При нормальной системе снабжения и сбыта производитель платит посреднику за то, что тот находит потребителя. А у нас пока все наоборот. Товаров мало, и приходится завлекать тех, кто их производит. Иначе не выполним договоры с потребителями.

Так что работники Госснаба — не такие уж ретрограды, какими иногда нас представляет пресса. Мы — за свободную оптовую торговлю. О ней

разговор идет лет десять, но возможна она лишь при обилии товаров. Чтобы пришел и купил. А у нас металла мало, труб тоже, линолеума не хватает, фаянса нет. И так по всем главным товарным позициям. О какой свободной оптовой торговле тут говорить, хотя бы заикаться? Это пока желание — иметь такую торговлю.

Даже добыв в Москве лимиты и фонды, руководитель предприятия не всегда может получить материалы и пр. И потому все предприятия Перми работают хуже, чем работали в 1990 г., и еще хуже, чем в 1989 г. По мелочам кое-что мы продаем им свободно, но основное — металл, цемент, лес, строительные материалы, трубы — более дефицитны, чем два-три года назад.

У нас есть так называемый избыточный каталог-перечень, рассылаем его по предприятиям. И предприятия нам сообщают, что у них лишнее, что можно продать. Это обычно товары узкой направленности. Утешение слабое для хозяйственников.

Конечно, запасы и на предприятиях велики, но, допустим, мы не будем давать заводам стройиндустрии арматурную сталь для железобетона, они быстро встанут. Надо понимать психологию руководителя: если он уверен, что получит на неделю необходимые ресурсы, у него и будет небольшой запас. А если не уверен? Если в этот переходный период руководитель продаст свои сверхнормативные запасы, купит ли он на рынке что-то самостоятельно или через товарную биржу? Думаю, не купит. А если купит, то по разорительной цене.

Появились всюду, и в Перми тоже, товарные биржи. Мы, бывшие госснабовцы, не против того, что они оперативно доводят до потребителя товарную массу. Хорошо, если все товары идут через товарную биржу, и мы можем на ней, не бегая между поставщиками, найти желаемый товар. Но что делать, если и на бирже не найдешь то, что нужно? Кроме того, в условиях нехватки товаров и монополизма их поставщиков я должен платить другую цену, очень высокую.

Изжил себя Госснаб или не изжил? Поломать всю госснабовскую систему несложно. Можно разорвать снабженческо-сбытовые связи, что и происходит. Но где новая система связей, когда она начнет работать в полную силу? При нынешнем развитии событий в этой сфере будет нанесен колоссальный ущерб народному хозяйству. Его трудно или невозможно будет восполнить.

Болезнь эта не одного года. Меня вот что беспокоит: в арбитраж поступают дела о разрыве хозяйственных связей, причем длительных. Принуждать их сохранять? Ответ — не принуждать. От всякого принуждения в экономике уходим, но куда идем? Правительственные решения на этот счет не приняты. Арбитраж не принимает такие дела.

Говорят, в стране должна появиться контрактная система. Кто занимается этой системой? Мне, специалисту по сбыту и снабжению, это неизвестно. При заключении договора по контрактной системе арбитраж может принять дело, если будет взаимное согласие партнеров (поставщика и по-

лучателя). Получается заколдованный круг: нормативных актов нет, правительство отстает, все в неведении, время идет, и если все это протянется до октября, то 1992 г. будет хуже, чем в 1991 г.

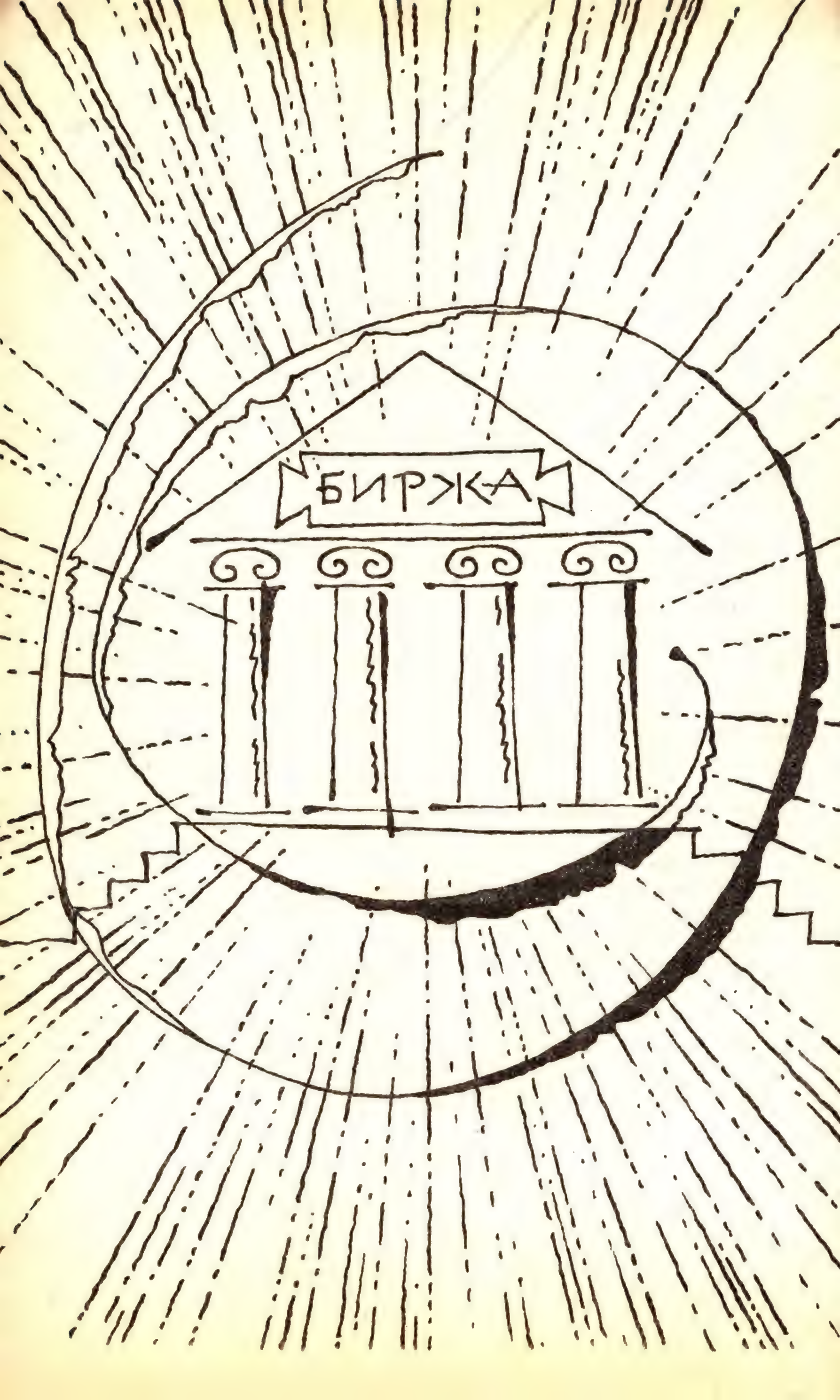
Из Москвы доносится — выплывайте сами. Но нужно определиться, к какому берегу плыть: госзаказ будет или не будет, а если будет, то в каких объемах? Решили: централизация в нашем деле исчезает, все диктует рынок. Надо ехать к поставщику и разговаривать с ним уже иначе. Вроде бы пермские предприятия ориентируются на 50% госзаказа. Но это и во второй половине 1991 г. только слова. У нас же централизованная номенклатура товаров велика. Приходишь на завод заключать договор, а они не желают никаких договоров, потому что не знают, каков будет госзаказ.

Кругом речи, что нас задушили госзаказом — 90% и более, но ведь это относительно! Нас душили, но не до смерти. Более того: когда предприятия имеют госзаказ, это очень хорошо, на мой взгляд. Госзаказ гарантирует: продукция нужна государству, под заказ даются ресурсы. Но здесь серьезный вопрос: какая цена на мою продукцию? Если она будет близка к рыночной, то на кой черт мне бегать куда-то, что-то искать, когда у меня все есть и сбыт обеспечен. И капиталисты бьются за заказы. Спрашивается, почему? Почему они с большой охотой получают заказы от Пентагона или гражданских организаций?

А наши «капиталисты» отбиваются от госзаказчиков. Сейчас появились и негосударственные заказчики. Так и от них отбиваются. Никто не желает иметь портфель, набитый заказами. Почему? Потому что у нас нехватка материальных ресурсов, а вот когда они будут в избытке, каждый руководитель будет искать заказчиков, в том числе и государственных. Сегодня он хочет развязать себе руки для того, чтобы продать более выгодно свой товар. И в меньшем количестве, чем мог бы. Придет время — и за госзаказ будут драться. Я уверен в этом.

Ну и конечно, фиксированные цены, жесткие по-прежнему рамки хозяйственных операций. Трудно маневрировать... Сокращать надо число этих «объективных» причин.

Думаю, что центральные управленческие органы вносят много смуты в народное хозяйство и не дают четких решений. Мы не сидим и не ждем помощи из Москвы, но ясность по проблеме — сохранение централизованного распределения материальных ресурсов или уход в рыночное распределение — по-моему, должна исходить оттуда, из центра, союзного или республиканского. Представление, будто централизация ослабла, ошибочно. Она удвоилась, эта центральная власть. С более сильными местными органами — утроилась. А хозяйственным руководителям и нам, работающим на их запросы, легче не стало.


БИРЖА

СВЕРШИЛОСЬ, ГОСПОДА

Тюменская товарно-фондовая биржа (ТТФБ) зарегистрирована 6 мая 1991 г. с уставным капиталом 55 млн руб. 240 учредителей поделили 440 акций по 125 тыс. руб. каждая. Первые торги прошли 27 июня, сделок заключено на 55 млн руб. Биржа специализируется на классических биржевых товарах: нефть и нефтепродукты, лес, стройматериалы.

Торги проходят в просторном зале ДК «Строитель», на фасаде которого крупными буквами выведено: «ПРИБЫЛЬ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО, А ЧЕСТЬ ПРЕВЫШЕ ПРИБЫЛИ». Биржа встречает приветливо, дежурные вежливы и неназойливы. Во время торгов можно более или менее свободно перемещаться между торговым и регистрационным залами, или, в терминах ДК, концертным залом и вестибюлем. Мест хватает всем — и брокерам, и «гостям», со временем их разведут по разным залам. Отлично организован сервис: иногородним акционерам и членам биржи бронируют авиабилеты и места в гостинице. На смену «товарищам» пришли «господа»: со всех сторон только и слышишь: господин, госпожа... Вроде бы шутка, игра, а все равно приятно.

Биржевой день начинается так: на подиуме, то бишь сцене, уставленной компьютерами, появляется молодой человек располагающей наружности и приветствует: «Добрый день, господа!» В Тюмени, оказывается, это уже на полном серьезе. Неужто свершилось?!

Мне довелось побывать на вторых торгах Тюменской биржи 17—18 июля и быть свидетелем «сделки века»: в считанные минуты было продано 100 тыс. т нефти на 12 млн дол. Это первая в СССР биржевая валютная сделка!

Всего за два дня выставлялось 452 тыс. т нефти, причем за рубли только 52 тыс., остальное — за доллары. Вся рублевая нефть была продана в первый же час торгов на общую сумму 42,725 млн руб. При стартовой цене 650—700 руб. за тонну цена реализации колебалась от 670 до 1000 руб. и в среднем составила 855 руб. За рублевую нефть шла настоящая борьба — и это при госцене 68 руб.! Сначала покупатель предложил цену ниже стартовой, после чего раздалось несколько выкриков. В итоге уже первый пятитысячный лот (партия) был продан по 670 руб. за тонну. Дальше — больше: 950 руб., 1000. Пик наступил где-то в середине, затем цена несколько снизилась. Фактически оказалось только двое готовых покупать по таким высоким ценам, но и это уже конкуренция.

Настоящий торг — увлекательнейшая игра, но случалась она не так уж часто. На Тюменской бирже, как и на других, пока преобладают продавцы. После нефти скучной вереницей шел список товаров, которые никто не покупал. Лишь изредка вспыхивали какие-то проблески борьбы покупателей. Из представленных на продажу более 700 заявок реализовано только 120.

За доллары нефть выставлялась по отдельному валютному списку, включавшему около 80 наименований. Пошла только нефть. В прошлый раз, когда за валюту предлагалось 255 тыс. т нефти при стартовой цене 100—120 дол.,

покупателей не нашлось. Основной на сегодняшний день продавец нефти НТЦ «Гермес» не стал тогда снижать цену, рассчитывая довести ее до мирового уровня. Расчет оказался верным. На вторых торгах крупная партия нефти, выставленная неделимым 100-тысячным лотом, была продана по стартовой цене 120 дол./т без транспортных расходов.

За валюту выставлялась нефть с лицензией на продажу за рубеж. Однако во время валютных торгов выяснилось, что лицензия лицензии рознь. Вся лицензированная нефть выставлялась пятью партиями: первые три по 50 тыс. т при стартовой цене 108 руб./т, четвертая (100 тыс.) и пятая (150 тыс. т) шли подороже, за 120 дол./т. Брокер-продавец Андрей Шестопалов терпеливо объяснял все выгоды покупки первых трех лотов: на них не было лицензии продавца, но зато покупателю гарантировалось получение собственной лицензии. В Москве уже вроде бы оформлены все документы — осталось только внести туда реквизиты покупателя. Но он почему-то «не клюнул». По словам главы «Гермеса» Валерия Неверова, это было для них неожиданностью:

— Нам казалось, что покупателю выгодней приобрести нефть подешевле и получить собственную лицензию на экспорт, чем пользоваться чужой. Но он предпочел переплатить 1 млн 200 дол., чтобы не связываться с нашими бюрократическими инстанциями, — такова теперь их «цена».

Что еще поразило: не нашлось ни одного покупателя нефтепродуктов. Бензин А-76 не пошел по цене 900 руб./т, Е-76 — по 600 руб./т, максимальная цена спроса на «дизтопливо летнее» составила 350 руб. при стартовой 500—718 руб. за тонну. Иными словами, за сырую нефть готовы были платить — и платили — дороже, чем за бензин! Биржевики объясняли, что, мол, покупатели не привыкли еще к таким ценам. Дело, думаю, в другом: и нелицензированная нефть будет так или иначе переправлена за границу, тем более что оба покупателя — совместные предприятия.

Общие итоги вторых торгов таковы. Сделок всего заключено на 67,8 млн руб. и 12 млн дол. Если последние пересчитать в рубли по свободному рыночному курсу, общий оборот ТТФБ составит не менее 500 млн руб., что сопоставимо с месячным оборотом Российской товарно-сырьевой биржи после полугодовой работы. Отрадно, что Тюменская биржа набрала обороты за счет классического биржевого товара. Нефтяные сделки составили 44,465 млн руб., или 2/3 всего рублевого оборота. С учетом долларовой выручки нефть дала 95—98% всего оборота ТТФБ на вторых торгах.

Через фондовый отдел Тюменской биржи на вторых торгах было продано 10 акций «Гермеса» на 1 млн руб. и пять брокерских мест; цена их колебалась от 1,2 млн до 1,45 млн рублей. Всего через фондовый отдел было реализовано 7 млн 70 тыс. руб., или 10,5% рублевых сделок. На долю прочих товаров, занявших основную часть биржевого времени, приходится менее четверти рублевого оборота и мизер от общего оборота ТТФБ.

С середины июля торги на Тюменской бирже проводятся еженедельно. К тому моменту, когда этот материал появится в печати, месячный оборот, наверное, составит несколько сотен миллионов рублей. Но что это даст людям, стране, самой Тюмени? Посмотрим сначала на биржу изнутри, глазами ее организаторов и вдохновителей.

Л. БЕРКОВИЧ

МЫ — КОММЕРСАНТЫ

Беседа с Сергеем Ивановичем ДЕНИСОВЫМ, президентом Тюменской товарно-фондовой биржи

Случилось так, что на Тюменскую биржу я попала вместе с канадским журналистом М. Греем, возглавляющим московское бюро еженедельника «Маклинз». Поскольку деловые люди в СССР, как и во всем мире, экономят каждую минуту, С. И. Денисов предложил нам двойное интервью. Не знаю, как М. Грей, но я с радостью согласилась: заодно представился случай узнать, как работает канадский коллега.

Оказалось, что мы с Греем задавали почти одни и те же вопросы. У канадца был, пожалуй, только один, который я сознательно не хотела задавать. С него и начну.

— Сергей Иванович, вы член КПСС?

— Да. Я возглавлял Нижневартовский горком КПСС, затем был первым заместителем председателя Тюменского облисполкома. По нашей инициативе и была создана Тюменская товарно-фондовая биржа.

— Но биржа — это что-то очень капиталистическое, даже на Западе ее считают олицетворением капитализма. Как биржу совместить с коммунизмом?

— Многие коммунисты у нас осознали необходимость рынка и его структур. Я отношусь к тем, кто экономику ставит выше идеологии, хотя и разделяю коммунистические идеалы. Что плохого в принципе «от каждого — по способности, каждому — по потребности»? Суть, душа коммунизма не в экспроприации собственности, а в гуманизации производства, в том, чтобы оно служило человеку, а не наоборот.

К созданию биржи нас подвела сама жизнь. К началу 1991 г. в Тюменской области сложилась тяжелая ситуация: хозяйственные связи разрушались, государственные плановые органы явно не справлялись с материально-техниче-

ским обеспечением нефтяников, не говоря уже о предметах потребления. Нарастала социальная напряженность, хотя до забастовок дело не дошло. Стало ясно: функции распределения и ценообразования должны взять на себя рыночные механизмы. Так появилась идея биржи. Одновременно правительство разрешило базовым отраслям оставлять в своем распоряжении 10—12% производимой продукции. Со временем, надеюсь, эта доля возрастет, но и сейчас в натуральном выражении она весома: примерно 40 млн т ежегодно добываемой в Тюменской области нефти (вместе с газовым конденсатом) может реализовываться по свободным ценам. Уже на первых торгах средняя цена тонны нефти по сравнению с официальной возросла в 7 раз, а на вторых — в 15.

— Вы коммунист, а думаете о прибыли, разве это совместимо?

— Не вижу здесь никакого противоречия. Во-первых, основная часть прибыли достанется не бирже и не брокерам, а нефте- и газодобытчикам. 32% через налоги осядет в местном и республиканском бюджетах, причем 23% остается на местах. Средства эти пойдут на жилищное строительство, экологические цели и социальное развитие Тюменской области. Но значительная часть прибыли будет обращена на благо тех, кто ее произвел. Во-вторых, биржа — не доходное место: пока она получает небольшие проценты от сделок, но все пойдет на ее развитие. Со временем мы вообще откажемся от этих комиссионных, будем брать деньги только за предоставляемые биржей услуги. Что касается штатных работников (их чуть более 40), то мы получаем не прибыль, а заработную плату, установленную акционерами. В соответствии с уставом Тюменской биржи мы не имеем права приобретать ее акции. А вообще в прибыли ничего плохого нет — все зависит от того, кому она достается и на какие цели идет. Опыт той же Канады показывает, что в развитой рыночной экономике прибыль можно обратить во благо людей — это ничуть не противоречит идеалам коммунизма.

— Что представляет собой Тюменская биржа, кто ее учредители?

— Это акционерное общество закрытого типа, акции распространяются по решению биржевого совета, куда

входят 17 членов и четыре кандидата. Оргкомитет был образован в январе этого года, в Тюменском облисполкоме зарегистрировались 6 мая. Уставный капитал — 55 млн руб. — был разделен на 440 акций по 125 тыс. каждая. Сначала хотели оценить их по 250 тыс. руб., но затем вдвое уменьшили: специально, чтобы привлечь представителей малого бизнеса. На первом этапе собрались 240 учредителей, теперь их уже более 300. Среди них 16 исполнительных комитетов всех уровней (Тюменский облисполком, райисполкомы, два крайисполкома), все нефте- и газодобывающие предприятия Тюменской области, Управление магистральных нефтепроводов, транспортники (Аэрофлот, Автотранс, Управление железной дороги, Обь-Иртышское пароходство), леспромхозы, 12 банков, торговые ассоциации, оптовые базы, ОРСы, УРСы и т. д. Есть и малые предприятия, и физические лица. Примерно 10% учредителей — иностранные фирмы; некоторые внесли свои паи имуществом, техникой.

— Существуют ли ограничения для акционеров?

— Любой акционер может владеть не более 5% обыкновенных именных акций Тюменской биржи. Одна акция — один голос. При подготовке учредительных документов постарались учесть все требования Государственного комитета по антимонопольной политике РСФСР. В частности, руководители и служащие биржи не могут быть ее акционерами и не имеют права заключать сделки. Штатные работники только организуют торги, но не принимают в них участия.

— Что взяли за основу при подготовке учредительных документов, пользовались ли советами иностранных специалистов?

— Каждая биржа выбирает свой путь, структуру, стратегию. Мы взяли за основу акционерное общество закрытого типа, нацеленное с самого начала на электронные торги при помощи спутниковой связи. Это диктуется географией и масштабами предстоящих операций — Тюменская биржа раскидывает сеть своих филиалов и брокерских контор по всей стране.

При подготовке учредительных документов изучали материалы Пермской биржи, ездили в Ленинград, где прослушали курс лекций Лондонской фондовой биржи. Но наши

учредительные документы — плод коллективного творчества оргкомитета. Мы обращались за консультацией к иностранным специалистам, предлагали им купить наши акции. К сожалению, в подготовке документов они не приняли участия. Некоторые приглашенные нами фирмы не решились на первом этапе стать нашими акционерами. Видимо, сомневались, что здесь, в Тюмени, выйдет что-нибудь серьезное. Сейчас многие сожалеют, звонят, приезжают, просят продать акции по номиналу в обмен на помощь.

— А в какой иностранной помощи вы нуждаетесь?

— Мы заинтересованы, чтобы к нам пришли солидные фирмы, нацеленные на долгосрочное сотрудничество. Нефтедобыча падает из-за резкого сокращения капиталовложений, особенно в разработку и освоение новых месторождений. Тюмень и весь Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс нуждаются во вливании капитала, как своего, так и иностранного. Тюменская биржа способствует притоку капитала в этот регион. Недавно принято решение об увеличении уставного капитала на 25 млн руб. Выпуская дополнительные акции, мы стремимся привлечь прежде всего партнеров наших нефте- и газодобывающих предприятий. С другой стороны, биржа способствует налаживанию хозяйственных связей через свои филиалы и брокерские конторы в других регионах страны. В скором времени откроем филиал за рубежом. Значительную часть нефти, проходящей через биржу, намерены продавать за валюту по ценам мирового рынка.

— Найдутся ли покупатели?

— А почему бы нет? Западносибирская нефть не уступает по качеству ближневосточной.

Купив брокерские места Тюменской биржи, инофирмы и совместные предприятия будут покупать и нефть. Рынок есть рынок. Сегодняшние торги показали: эра дешевой нефти и у нас подходит к концу.

— Что получает биржа и что она дает местному бюджету?

— В дни торгов биржа берет с обеих сторон комиссионный сбор от суммы сделки: до 100 тыс. руб. — 1,4%, от 100 до 500 тыс. руб. — 0,8%, свыше 500 тыс. руб. — 0,4%.

Доход биржи от первых торгов невелик, примерно 400 тыс. руб., что явно выше расходов. В бюджет пока ничего не отчисляли, но он значительно пополнился за счет налогов с брокерских контор, зарегистрированных в Тюменской области.

— А сколько получает брокер?

— Как поработает. Размер комиссионных — коммерческая тайна. По некоторым данным, он колеблется от 3 до 8%. Если же брокеру удается продать дороже или купить дешевле оговоренной цены, то этот выигрыш может распределяться в разной пропорции: может, 40%, а может, и 60% в пользу брокера.

— Поможет ли биржа решению острых социально-экономических проблем Тюменской области, особенно ее севера?

— Поможет при двух условиях: если центр не станет душить налогами и будет проводиться комплексная программа возрождения нефтеносного края, в реализации которой примут участие другие регионы и республики. Пока основная часть нефти продается по низкой государственной цене. Раньше многие республики, получая дешевую тюменскую нефть, вносили вклад в освоение месторождений, строительство жилья. Теперь ничего этого нет. Надо возродить сотрудничество и кооперацию на новом уровне: в рамках государственных и двусторонних проектов. Биржа, конечно, способствует переливу капитала в нашу сторону, но она не решит всех наболевших проблем.

В области налоговой политики руководство биржи добивается распространения льгот, предоставляемых малым предприятиям, на брокерские конторы в период их становления. Аренда и оборудование брокерской конторы стоят минимум 500 тыс. руб. Брокеры сначала должны тратить всю свою прибыль на развитие, погашение кредита. Чем быстрее они будут развиваться, тем больше дадут бюджету уже через год. Кроме того, мы предлагаем распределять налоговые поступления по всей территории Тюменской области, иначе они осядут там, где сконцентрированы брокерские конторы. Хуже того, кому-то наверху эти поступления могут показаться чрезмерными, их все равно перераспределят не в пользу области. Лучше сделать это самим так, чтобы эффект деятельности Тюменской биржи обязательно дошел до производителей нефти, от которых зави-

сят и доходы, и само существование биржи. Пользуясь присутствием журналиста из Канады, хочу отметить наш особый интерес к канадским фирмам, имеющим репутацию серьезных, надежных партнеров. В Канаде сходные природно-географические условия, богатый опыт федерализма и местного самоуправления. Переговоры с канадцами, к сожалению, затягиваются: они слишком долго к нам присматриваются. Мы такие же коммерсанты, как и они, пора переходить к совместным проектам, сотрудничеству. Иначе на рынок можно опоздать.

КОГДА «БИРЖОИД» СТАНЕТ БИРЖЕЙ

Беседа с Виктором Алексеевичем МОРОЗОВЫМ, вице-президентом Тюменской товарно-фондовой биржи, председателем правления «Северкомбанка»

— Создание товарных бирж в СССР идет двумя путями. В первом инициатива исходит от государственных структур, во втором — от предпринимателей, посреднических организаций. Каков путь Тюменской товарно-фондовой биржи, в чем его особенности?

— Обычно биржа создается через посредников: брокеры объединяются в конторы, которые по мере роста торговых операций образуют своеобразный клуб-биржу. Такая биржа, как правило, имеет статус неприбыльной организации. Учредители — сами брокеры, физические и юридические лица — вносят паи не ради дивидендов, а для удобства посреднических операций, от которых они и получают доход в виде комиссионных. Члены биржи или только ее учредители демократически избирают биржевой совет и нанимают исполнительный орган.

У нас пока преобладает чисто советский путь. Сначала создается «голова» — совет несуществующих брокеров, затем подбираются «туловище», «ноги» и т. д.

Тюменская биржа — не исключение. Подавляющее большинство наших учредителей — государственные хозяйственные структуры и органы местной власти. Есть и представители рыночной экономики, малого бизнеса, среди них только две брокерских конторы.

Особенность Тюменской биржи, позволяющая говорить о «третьем пути», — в том, что инициатива исходила от органов местной власти, объединивших государственные хозяйственные структуры и представителей бизнеса. И, кажется, удалось найти разумный компромисс, сформировать команду, способную коллегиально принимать решения и выполнять их.

В уставе Тюменской биржи заложена довольно демократичная структура управления: у нас не один, а семь сопредседателей биржевого совета, попеременно ведущих заседания. Все мы разные, но находим общий язык. Президент Денисов — представитель местной власти, вице-президент Коваленко 17 лет проработал в органах Госснаба, я — чистый рыночник: как только началась перестройка, сразу же ушел из госторговли. Но и у нас есть противоречие, характерное для всех советских бирж: главные действующие лица биржи — брокеры — в большинстве своем не являются акционерами и почти не участвуют в управлении биржей. Поэтому я и говорю, что у нас пока не биржа, а «биржоид»: нормальной она станет, когда превратится в сообщество брокеров, полноправных акционеров, принимающих реальное участие в ее управлении.

— Не могли бы вы пояснить, в чем проявляется это противоречие, каковы пути его разрешения?

— Многие наши учредители купили по нескольку акций. И тем самым получили право брокерской деятельности, однако далеко не все им воспользовались. Тюменская биржа состоялась благодаря тому, что мы отдельно от акций оценили стоимость брокерских мест и еще до начала торгов продали 150 мест по 500 тыс. руб. Таким способом удалось привлечь настоящих брокеров, с опытом работы. А многие наши акционеры, особенно исполкомы, не знают, что делать со своими брокерскими местами. Купив их за 125 тыс. руб., велик соблазн продать за миллион-полтора. Некоторые так и поступают, но это недальновидно, все равно, что резать курицу, несущую золотые яйца.

В скором времени, не сомневаюсь, брокерское место на Тюменской бирже будет в долларах стоить столько, сколько сейчас в деревянных рублях. Поэтому я советую: у Тюмени есть города-побратимы в Литве, на Украине, даже в Китае — сдайте им брокерские места в аренду, в обмен получите нужные товары. Но даже когда такие акционеры продают свои брокерские места, для рынка это плюс: тот,

кто выкладывает огромную сумму за право торговать, будет вести дело с полной ответственностью и более эффективно, чем если бы оно досталось почти бесплатно. Так мы выходим из тупиковой ситуации, когда многие наши акционеры оказались не в состоянии запустить брокерские места. Другая сторона проблемы — сделать брокеров акционерами. В уставе ТТФБ предусмотрено первоочередное право брокеров на акции при дополнительном выпуске. Недавно принято решение об увеличении уставного капитала на 25 млн руб. — на эту сумму и будут выпущены акции. Первые претенденты — более 150 брокерских контор, купивших места без акций.

— По какой цене собираетесь продавать акции — номинальной или рыночной?

— Решение еще не принято, но думаю, что не по номиналу. Биржа теперь уже имеет недвижимость, напичкана электроникой, есть квалифицированные специалисты. В условиях инфляции все это очень быстро повышает стоимость акций. К сожалению, без рынка ценных бумаг невозможно и объективное определение их курса. Биржевой совет по своему усмотрению определяет, кому продавать акции и по какой цене. Постараемся нащупать цену равновесия спроса и предложения. Возможен и смешанный вариант: часть акций пойдет по рыночной цене, а для тех, в ком Тюменская биржа особенно заинтересована, — по фиксированной.

— Биржи сегодня — огромные «денежные мешки». Как вы собираетесь размещать свои капиталы?

— Пока мы еще не имеем собственного помещения, его надо строить. Большие средства продолжаем вкладывать в компьютеризацию, техническое оснащение. Учреждаем свою страховую компанию, торговый дом, филиалы во многих регионах и за рубежом, покупаем акции других бирж. Значительная часть средств от дополнительной эмиссии будет вложена в Калининградскую и Кузбасскую биржи. Не жалеем денег на науку и образование: собираемся открыть Институт рынка, Центр прогнозирования цен и конъюнктуры; при Тюменской бирже уже работает брокерская школа.

Биржи сегодня — фактически центры рыночной экономики. Приходится заниматься многими небиржевыми функциями, например размещением ценных бумаг. После

биржевого последует бум на всякого рода инвестиционные фонды, общества, которые как раз и должны этим заниматься. Не исключено, что биржи выступят учредителями таких фондов.

— Виктор Алексеевич, вы являетесь председателем правления биржевого банка. Какова его роль на бирже?

— Сначала по моей инициативе был создан кооперативный банк «Северкоопбанк», зарегистрированный в 1989 г. под № 82. Это был первый независимый банк в Сибири и на Дальнем Востоке. Я буквально «выносил» его, разработал устав, подобрал кадры, зарегистрировал. Из-за сопротивления спецбанков-монополистов все тогда давалось с большим трудом: одного звонка бывало достаточно, чтобы оттолкнуть учредителей. Начал с миллионного капитала, выросшего до 15 млн руб.

«Северкоопбанк» стал одним из учредителей Тюменской биржи. Совсем недавно он преобразован в биржевой коммерческий «Северкомбанк». Бирже принадлежит контрольный пакет его акций (35%), в нем же открыт расчетный счет. Основная задача банка — проведение взаиморасчетов между брокерами и их клиентами, кредитование сделок, заключаемых на бирже. Со временем, когда разовьются фьючерные сделки (на будущие товары), роль биржевого банка возрастет: такие сделки невозможны без кредита и страхования. Дальнейший путь биржевых банков пока трудно предсказать: то ли они переродятся в клиринговые палаты, то ли учредят их, сохраняя статус банков. Клиринг — взаиморасчеты между брокерами — дело тонкое и сложное: необходимо собрать множество документов и разрешений от разных инстанций. Трудна и техническая сторона дела — Тюменская биржа уже раскинула сеть брокерских контор по всей стране.

— Почему бы вам не подключиться к межбиржевому клиринговому центру, создаваемому на базе расчетной палаты Российской товарно-сырьевой биржи?

— Для этого пока нет условий: контакты между биржами разных регионов слабо развиты. За идеей создания единой биржевой финансовой системы скрывается стремление сконцентрировать в одном месте как можно больше капитала, в данном случае под крышей РТСБ, это спекуляция на идее клиринга. Мы видим иной путь создания сис-

темы межбиржевых расчетов: прежде всего надо унифицировать условия совершения сделок, их страхования и бухгалтерского учета на разных биржах, подвести правовую основу. С этой целью недавно создана Ассоциация участников рынка ценных бумаг, куда вошли крупные акционерные банки. Одним из структурных подразделений Ассоциации является проект «Клиринг».

— По роду деятельности коммерческие банки тесно связаны с фондовыми биржами, которые, как правило, ими и учреждаются. Чем обусловлено создание при Тюменской бирже фондового отдела, почему бы не выделить его в фондовую биржу?

— Главная причина — отсутствие специалистов и опыта работы с ценными бумагами, а также самого рынка этих бумаг. Мы решили на первом этапе не распылять «штучные» кадры: до определенного момента лучше двигаться вместе, а затем разделиться. В перспективе валютно-фондовый отдел преобразуется в акционерное общество с ограниченной ответственностью. Тюменская товарная биржа станет его учредителем, из общего денежного мешка наделит контрольным пакетом акций — так и произойдет отделение валютно-фондового отдела в фондовую биржу. В качестве ее акционеров надеемся привлечь Внешторгбанк России, Инкомбанк, Биржу недвижимости, другие фондовые биржи, с которыми имеем договоренность о создании единых правил торговли ценными бумагами.

Главная задача сегодня — подготовка брокеров для операций с ценными бумагами. Это более тонкое занятие, чем торговое посредничество. По закону СССР о фондовых биржах и ценных бумагах брокеры должны получить лицензию от Государственной инспекции СССР по ценным бумагам.

Недавно «Северкомбанк» совместно с двумя предприятиями учредил первую в Тюменской области брокерскую контору по операциям с ценными бумагами. Она уже приобрела акции нашей биржи, Московской центральной фондовой биржи, Ленинградской фондовой биржи, находится в курсе их дел. Сам банк также является учредителем этих бирж и через совладение акциями участвует в их работе. Наш брокер уже прошел три стадии обучения на МЦФБ, последнюю предполагается пройти за рубежом. В его портфеле есть предложения по продаже акций через фондовый отдел Тюменской биржи; первыми будут выставле-

ны акции ГУМа. Фондовая биржа, надеюсь, с самого начала будет сообществом брокеров.

— Какой вы видите Тюменскую биржу в будущем?

— Наш путь — создание биржевого концерна, выделение филиалов и отделов биржи в самостоятельные юридические лица в форме акционерных обществ с ограниченной ответственностью. И, конечно, специализация на традиционных биржевых товарах. Необходимо также создание правовой среды, соблюдение всех правил биржевой игры цивилизованного рынка. Только тогда «биржоид» станет биржей.

ПОД ПОКРОВИТЕЛЬСТВОМ ГЕРМЕСА

**Беседа с Валерием Ивановичем НЕВЕРОВЫМ
президентом НТЦ «Гермес»,
членом биржевого совета Тюменской биржи**

— НТЦ «Гермес»известен как главный поставщик нефти на Тюменской бирже. Заключив «сделку века» на 12 млн дол., вы стали почти легендой. Что представляет собой ваша фирма?

— «Гермес» — организация ученых, изобретателей и предпринимателей, возникшая год назад на базе Тюменского университета. Она объединила людей разных профессий с оригинальными идеями и желанием работать по-новому. Предшественник «Гермеса» — кооператив НТТМ «Спектр». Как только началась революционная перестройка, мы перепробовали все новые формы хозяйствования. «Гермес» зарегистрировался год назад как малое предприятие с уставным капиталом 10 тыс. руб. Тогда нас было 15 человек. Накануне вторых торгов мы преобразовались в акционерное общество открытого типа с уставным капиталом 50 млн руб. и сразу же выставили 10 акций на продажу. При номинальной стоимости 10 тыс. руб. их купили по 100 тыс. руб. Сейчас только головная организация насчитывает 500 человек. Кроме того, «Гермес» открыл 12 филиалов по всей стране — от Калининграда до Иркутска.

— Чем обеспечены ваши акции и в чем смысл акционирования?

— Акции «Гермеса» примерно в равной степени обеспечены собственными основными фондами и акциями других акционерных обществ, банков и бирж.

Смысл акционирования в более тесном взаимодействии, переплетении капиталов «Гермеса» и его основных компаньонов. До сих пор мы выступали как посредники между нефтедобывающими, нефтеперерабатывающими предприятиями и транспортировщиками нефти. Через сеть брокерских контор старались каждому добыть все необходимое для нормальной работы в обмен на их продукцию или услуги. Теперь же из посредников хотим стать полнокровными партнерами наших клиентов. Покупая акции «Гермеса», они становятся его совладельцами. С другой стороны, не за горами время, когда и наши партнеры преобразуются в акционерные общества, и мы будем покупать их акции. Взаимопроникновение капиталов, совладение и участие в делах друг друга — самая надежная основа сотрудничества.

Имея некоторый рыночный опыт, мы окажем нашим клиентам содействие при переходе к акционерной форме, уже и сейчас помогаем. Государственным предприятиям, конечно, труднее акционироваться: не так просто обрезать связующую их с государством пуповину.

— Купил ли кто-либо из ваших клиентов акции «Гермеса»?

— К сожалению, нет. Мы специально выставили 10 акций неделимым лотом, чтобы дать фору крупным госпредприятиям, но этим не воспользовались: по мобильности они уступают независимому бизнесу. Акции приобрело малое предприятие из Москвы.

— Как вам удалось увеличить свой капитал в столь короткий срок?

— Сфера деятельности «Гермеса» обширна и разнообразна. Брокерскими операциями заняты только 25% сотрудников, остальные — прикладными исследованиями, разработками, внедрением и производством. Специализируемся на пользующейся спросом наукоемкой продукции. Выпускаем, например, лазерные вертолетные локаторы для обнаружения утечки газа с вертолетов. Этим раньше занимались целые организации, теперь несколько вертолетов. С Управлением аэрокосмических исследований разра-

батываем совместный проект обнаружения газа из космоса. Совместно с фирмой «Энергия», детищем Сергея Королева, наладили массовое производство приборов, которые раньше выпускались штучно для космонавтов и членов правительства, — это датчики размером с часы для измерения давления, пульса и других параметров состояния человека. Выпускаем разнообразные электронные изделия, регуляторы тока и напряжения. Производим также грузовые шлюпочные лебедки для нефтеналивных барж, часть реализуем за валюту. Внутри страны основной заказчик — Таллиннское пароходство, в обмен покупаем нужное нашим нефтяникам. Вместе с судостроителями пытаемся наладить производство и самих нефтеналивных барж.

Стараемся наладить тесное взаимодействие с производителями нефтегазодобывающего оборудования. Сейчас, например, самое узкое место у наших нефтяников — электрокабели, значит, вкладываем средства в их производство.

— Вас называют монополистами, так ли это?

— О какой монополии можно говорить, если совсем недавно мы были малым предприятием? Разве нас можно сравнить с крупными нефтегазодобывающими управлениями? Все они купили по нескольку брокерских мест — кто им мешал их запустить? Причина нашего успеха в том, что мы оказываем комплексные услуги своим клиентам — нефтедобытчикам и их поставщикам. Еще до начала функционирования Тюменской биржи мы «расшивали» узкие места тех и других всеми доступными средствами: оказывали прямую финансовую и техническую помощь; добывали через брокерские конторы недостающее оборудование, детали, химические добавки и т. д. Делали все возможное, чтобы нефтяной фонтан не иссякал, а люди зарабатывали и лучше жили.

— В какой форме вы оказывали финансовую помощь?

— Заключали, например, договор с производителями оборудования: мы перечисляем им деньги в фонд развития производства или в фонд оплаты труда, а они обязуются в определенный срок поставить нашим клиентам нужную продукцию.

— То есть вы не просто ссужаете деньги, а инвестируете?

— Да, мы вкладываем средства — в денежной или вещественной форме — в развитие производства наших партнеров. Акционирование «Гермеса» открывает новые возможности оказания помощи. С торгов, через фондовый отдел Тюменской биржи пойдет сравнительно небольшое количество акций: 150—200 штук. В ближайшие недели их рыночная стоимость, уверен, возрастет до 300—500 тыс. руб. Основную же часть акций будем распространять по явно заниженной цене среди наших партнеров — нефтяников, газовиков, поставщиков оборудования. Тем самым мы по сути возвращаем им полученные от посредничества комиссионные. Вообще-то существует несколько каналов, по которым эти средства возвращаются производителям: в виде дополнительной прибыли от продажи по рыночным ценам; в виде оборудования и ТНП, приобретаемых с нашей помощью, наконец, в виде дивидендов на акции.

— Ваша помощь — филантропия или трезвый расчет?

— Все рациональное — гуманно, во всяком случае, вреда не причинит. Возьмем ту же акционерную форму собственности: в развитых странах все больше людей становятся совладельцами — это и гуманно, и эффективно. Взаимоучастие в производстве прибыли порождает и интерес в развитии друг друга, и взаимоподдержку, и устойчивость придает. Мы не допустим, чтобы предприятия — наши акционеры — были нерентабельны.

— Но если вы возвращаете все свои комиссионные, где же ваша прибыль?

— Примите в расчет фактор времени: получив комиссионные, вкладываем их в собственное развитие, наращиваем обороты и возвращаем уже из большей суммы. Наша цель — максимизация дохода тех, за счет кого мы получаем прибыль.

— Размер комиссионных — коммерческая тайна, но 3% вроде бы нижний предел?

— Бывает и меньше. Мы берем крайне незначительный процент, но нам хватает не только для расширения брокерских операций, но и для вливаний в собственное производство. Наш главный козырь — увеличение размера сделок и скорости оборота. Но «Гермес» — это прежде всего научно-технический центр. Пока большую часть доходов

получаем от посреднической деятельности, а прибыль от нее вкладываем в основном в производство. Рано или поздно оно даст отдачу, и пропорция изменится.

— Не возмущаются ли ваши брокеры?

— Нет, им тоже хватает на жизнь, и они понимают: производство — фундамент их будущего. Перелив капитала в концерне — вполне нормальное явление, а «Гермес» по своей организационной структуре — концерн. Все брокерские конторы, филиалы — самостоятельные юридические лица, учрежденные «Гермесом» и, как правило, еще какими-то организациями.

Из беседы с брокером Андреем ШЕСТОПАЛОВЫМ, заключившим на вторых торгах сделок на 43 млн 725 тыс. руб. и 12 млн дол.:

— Изюминка «Гермеса» — каждый работает самостоятельно, но все вместе на фирму, а она — на нас. Мы все только выигрываем от этого. «По нефти» работает всего семь человек. Стараемся максимально учитывать интересы клиентов, удовлетворять все их нужды. При такой работе удача гарантирована. Главное у «Гермеса» — не уставный, а интеллектуальный капитал.

— На Тюменской бирже, по словам президента Денисова, продано 750 брокерских мест. Сколько из них принадлежит «Гермесу»?

— Это коммерческая тайна. Кроме того, мы имеем брокерские конторы на других биржах: Российской, Харьковской, Свердловской. В ближайшее время запустим несколько брокерских мест на Калининградской бирже, которая вот-вот начнет функционировать. Это будет уникальная биржа. Во-первых, она образуется в свободной экономической зоне со многими льготами по ввозу и вывозу. Во-вторых, вблизи международных портов. В-третьих, при сравнительно небольшом уставном капитале (15—20 млн руб.) на Калининградской бирже уже зарегистрировано 1500 брокеров. На Западе считают: биржа начинается, когда на ней 1200 брокеров. На Тюменской бирже их пока меньше 750, так как не все проданные брокерские места запущены. А Калининградская биржа сразу же начнет с критической массы брокеров.

— Если я правильно поняла, Калининградская биржа учреждается Тюменской?

— Нет, просто акционеры Тюменской биржи проявили инициативу — новации обычно исходят от того, кто наиболее динамично развивается. Интерес акционеров и членов Тюменской биржи к Калининграду вполне понятен: хотя нефть и пошла за доллары, но иностранных покупателей мало, 2—3 десятка. В прошлый раз их было всего 15, настоящего торга не получилось. Покупатели предпочли сговориться, чтобы вынудить нас снизить цену нефти. Многие пытались договориться лично со мной вне биржи (ясно, из этого ничего не вышло). Если бы 450 тыс. т нефти выставлялись сегодня на Калининградской бирже, они были бы проданы целиком. Наша цена пока еще ниже мировой.

— Но уже очень близка к ней. Кто мог купить нефть в Тюмени по 120 дол. за тонну да еще без транспортных расходов?

— По правилам биржевой этики не принято афишировать своих партнеров. В данном случае, очевидно, нефть куплена для продажи за рубежом.

— А каковы транспортные расходы и конечный пункт валютной нефти?

— Сначала по нефтепроводу она пойдет до Новороссийска, затем уже морем, скорее всего в Барселону. На каждом из этих отрезков пути транспортировка обойдется в 6—8 дол. на тонну. Мы поможем покупателю с транспортировкой и отгрузкой нефти, но за его счет. Конечная цена нефти составит примерно 132—136 дол. Сегодня тонна нефти на барселонском рынке 140 дол., если даже она не увеличится, покупатель получит от сделки 400 тыс. дол. прибыли, что вполне нормально для инофирмы. Однако, по оценкам экспертов, через месяц, когда наша нефть дойдет до Барселоны, тонна будет стоить около 150 дол.

Иностранцы едут в Тюмень, но их все же недостаточно для здорового, конкурентного рынка покупателей. Поэтому мы решили: надо самим пройти свою половину пути. В Калининградский порт заходят прямым рейсом баржи из Прибалтики, Польши, Германии. Поэтому значительная часть акционеров Тюменской биржи — нефтегазодобывающие предприятия, Управление магистральных нефтепроводов и другие — решили создать новую биржу именно там. Это будет новая международная биржа. Учредители соби-

раются со всей страны и из Восточной и Западной Европы. Это крайне выгодно городу: в его казну потекут налоги с огромных оборотов. Счастливая звезда восходит над Калининградом!

— Тюмени, надо полагать, она уже и светит, и греет?

— Исполкомы Тюменской области обнаружили на своем счету 2—4 млн руб. только благодаря тому, что существует биржа.

— Но у меня сложилось впечатление, что до сих пор биржа не отчисляла налогов в бюджет, поскольку ее расходы превышали доходы?

— Образование биржи дало местным бюджетам несколько новых источников дохода. Во-первых, с торгов пошло уже 10 брокерских мест (на 18.07.91), из них только два продано биржей, остальные — акционерами. Большинство продавцов — наверняка исполкомы: они купили по 3—4 акции на льготных условиях и вряд ли могут запустить все свои брокерские места. Другой источник — отчисления от брокерских сделок. Наконец, начиная со вторых торгов биржа стала прибыльной. Если пересчитать долларовую выручку в рубли, за два дня заключено сделок на 500 млн руб., в бюджет пойдет 1,6 млн руб.

Один «Гермес» дал 95% оборота биржи — он отчислит примерно столько же райисполкому. Чтобы не казалось мало, накидываем местному бюджету еще 3% к положенным 24. Поставил печать и все: можешь больше ничего не делать — обеспечен на всю жизнь. А как поначалу сопротивлялись! Чего боялись? «Гермес» просто пролил на них дождь звонких монет.

— На кого «прольются» 12 млн дол.?

— Валютой распоряжается государство. Немного достанется «Гермесу», остальное поступит на специальный валютный счет наших клиентов. 40% — обязательная закупка рублей по государственному коммерческому курсу. Около 20% составят налоги, кое-что осядет в местной казне. Оставшиеся 40% валюты получат нефтяники. Если рубли обратно перевести в доллары, то из 120 они получат примерно 65 дол. с тонны проданной нефти. Если бы не было биржи, то еще меньше — ведь при прямой продаже за валюту налоги выше. Однако роль биржи не только в том,

чтобы продать. Еще сложнее вывезти. То, что продано через биржу, транспортируется безо всяких хлопот. Управление магистральных нефтепроводов получит только за транспортировку.

— Судя по обилию перекопанных улиц, местные власти Тюмени уже начали ее обустройство. Большие деньги помогут решить и большие проблемы?

— Не думаю, что они существенно улучшат ситуацию. Главная разруха у нас не в деньгах, а в головах. Возьмем, к примеру, Тюменский университет, «подаривший» нам при учреждении 7% отчислений в свою пользу. Сейчас на них можно вполне сносно существовать. Располагая таким научно-техническим потенциалом, один ли «Гермес» можно было учредить? 20—30 таких центров, из которых пусть выжили бы 2—3, но попробовать надо дать всем желающим. А исполкомы, местные власти? Все еще придерживают «неформалов», вместо того чтобы дать им зеленый свет. Объективные процессы, конечно, не остановить, но отклонения бывают длиною в человеческую жизнь.

— Что вы думаете о деятельности инофирм в Сибири?

— Солидные фирмы, ориентирующиеся на долгосрочное сотрудничество, пока не очень к нам спешат. Большинство стремятся урвать единовременную сверхприбыль. На этом, бывает, специализируются и крупные фирмы. С появлением биржи и «Гермеса» отношение к нам меняется. Иностранцы уже видят в нас коммерсантов, с которыми приходится считаться.

Сегодня получить 4 доллара с каждой тонны купленной у нас нефти — уже хорошо.

Плодотворные отношения складываются с инофирмами, ставшими акционерами Тюменской биржи. Акционерные общества через обмен акциями легко взаимодействуют друг с другом. «Гермес» сейчас ведет переговоры с рядом западных фирм об обмене акциями. Возможно, переплетемся с одной западногерманской фирмой или, по крайней мере, получим оборудование в обмен на свои акции.

— Во втором случае вы уже не будете участвовать в их прибыли?

— Для начала достаточно, чтобы они стали нашими акционерами. Отношения должны развиваться постепенно.

Главное — идти вперед. По лестнице можно подниматься быстрее или медленней, но нельзя перепрыгивать через ступени.

* * *

Гермес — посланник богов, покровитель дорог и путников. Из всех сфер деятельности предпочитает торговлю. Увлекается спортом, покровительствует юношеству. Отличается красноречием и изворотливостью ума. Людям, его почитающим, приносит богатство. На своих крылатых сандалиях он почему-то долгое время облетал стороной шестую часть света. Не пролетел бы мимо и на этот раз!

ВСЕ НА БАРАХОЛКУ, или спасет ли нас НЕЧИСТАЯ СИЛА?

Так что же такое биржа? Место, где рождаются рынок, цены, предпринимательство?

Сегодня раздаются сетования: производство падает, а сфера обращения раздувается, как мыльный пузырь, удел которого лопнуть, если не наладится производство. Вот если бы наши новоиспеченные предприниматели направили свою энергию на производство чего-нибудь полезного, тогда бы им и зеленый свет! А они все норовят в маклеры-брокеры...

Почему? Самый простой ответ — быстрее хапнуть, урвать, а там хоть потоп. Такая мотивация, на первый взгляд, преобладает, тем более, что сталкиваешься с ней постоянно: в кооператоры сначала ринулись далеко не лучшие представители рода человеческого. Но вот предпринимательство стало возводиться в рамки законности, худо-бедно прививается рыночная психология. Тут и церковь пришла на подмогу, и интеллигенция вроде осознала: без капитала — «крышка». Многие, правда, усматривают в приобщении партийно-хозяйственной номенклатуры к рынку опасность бюрократической капитализации или, еще хуже, сращивания двух мафий, которое окончательно доконает нашу экономику.

Вторая опасность наверняка есть, но в правовом государстве действует закон: не пойман — не вор. Что касается первой опасности, то еще Энгельс говорил: от власть имущих лучше откупиться. Кто же согласится на перемены, которые лишат всего? Обидно, конечно, что собственность в первую очередь получат те, кто и раньше пользовался ею, как своей. Но это — плата за мирное вхождение в рынок. Пусть уж лучше наши коммунисты совмещают прибыль с идеалами, чем отстаивают их в первозданной чистоте.

Есть тут еще один плюс: как своей — это все же не своей. Чем быстрее во всех слоях общества разовьются чувство собственника и уважение к собственности, тем выше гарантия необратимости перемен. Наконец, среди государственных чиновников и партийных хозяйственников немало специалистов, знающих производство, умеющих организовывать и управлять, — раньше эти сферы без партбилета были просто недоступны. Если лучшие представители управленческого слоя направят свои способности на создание рыночных структур и привнесут организующее начало в идущую снизу волну предпринимательства, такой симбиоз будет только во благо.

Критика раздается и в адрес так называемых «неформалов». Ритуально поют предпринимательству оды — бывшему, конечно. А как увидят нашего живого, все равно охота прихлопнуть. Купцы опять же у нас не те. Где Савва Морозов, перекачивающий свои прибыли то Станиславскому с Немировичем-Данченко, то Троцкому с Ульяновым-Лениным, то вместе тем и другим? Советские купцы пока несознательные. И вообще, все не то: и банки — не банки, и биржи — не биржи, а ростовщические сундуки какие-то, барахолки, базары. Не так возводим величественное здание капитализма, не теми средствами. Опять извращаем...

А как иначе? Может ли наш новоиспеченный предприниматель с «пустыря» запустить хоть маленькое производство? Для этого нужны фонды, помещения, материалы. Где их взять? Даже кредита «маленькому» никто не даст. Как ни крути-верти, а капитализм везде начинался со сферы обращения. И логически, и исторически. Во-первых, первоначальный капитал быстро сколачивается только спекуляцией, то есть торговлей, ростовщичеством, посредничеством. Во-вторых, импульсы производству в рыночной экономике всегда исходят от рынка, то есть опять же от сферы обращения: именно она должна расшевелить производство. И наконец, прежде чем что-то производить, надо, чтобы рассосались запасы, которые у нас сопоставимы с национальным доходом. Потому-то и растут как грибы биржи — великие барахолки конца двадцатого века!

Многоукладность — удел всех советских бирж, и это нормально. Все, что откалывается от государственной экономики, пропускается, по меткому выражению моего коллеги, через «биржевое сито». Оно в конце концов покажет, что почем и для кого. Поток, конечно, должен соответствовать пропускной способности и емкости этих сит. Если все государственное производство взять и разом пропустить через биржи, наверное, образуются заторы. Поэтому скорость и масштабы распада государственной экономики не должны превышать скорости формирования коммерческих структур и их пропускной способности. Но и отставать тоже не должны. Торговые дома, биржи, ярмарки — это и есть организованные рынки

Но раз образовавшись, они, как магнит, притягивают товары из государственной экономики Всеми правдами и неправдами все больший поток устремляется туда, где можно выгодно продать. Это, с одной стороны, стимулирует производство, а с другой — подрывает его Зачем наращивать продукцию, когда, пропустив ее через биржу или торговый дом, можно

многократно увеличить доходы за счет роста цен? Так многие и поступают, но не все. Есть и такие, кто, получив доступ к рынку, наращивает всеми силами производство.

Корень зла все же не в биржах, а в государственной торговле и фиксированных ценах. О прочем я уже не говорю: само собой, нужны приватизация, демонополизация и т. п. Но приватизация крупной госсобственности везде проходит не так быстро, как ожидалось, даже там, где от марксизма-ленинизма не осталось и следа. Не дожидаясь полной и окончательной приватизации, бывшие собратья по соцлагерю освободили цены и дали полный простор барахолке. Производство и у них упало поначалу на 30—35%, но прилавки все же наполнились. Рынок начал помаленьку выводить производство из комы.

Итак, совершенно естественно, что, выходя из тенет тотального государственного распределения, ничем иным, кроме барахолки, рынок и не может быть. Лучшее, что можно сделать, — организовать как можно больше барахолок и разрешить торговать всем, что пока еще есть. Чем больше товаров через них пройдет, тем правильнее будут цены. Другой плюс — биржи-барахолки «сплетают» и новые хозяйственные связи. Чем больше потребителей найдут своих производителей, тем быстрее отпадет потребность тащить на биржу станки, машины и прочие небиржевые товары — они уйдут в оптовую торговлю. По мере формирования этих новых связей госзаказ может и должен сокращаться.

Что касается ТНП, то надо немедленно легализовать барахолку, продать или сдать в аренду предприимчивым гражданам пустующие госторговые помещения и свести к минимуму государственные цены, подрывающие производство так, как никакой мафии и не снилось. Государственные цены ежечасно, ежеминутно воспроизводят мафию в геометрической прогрессии.

Нам все равно не миновать гиперинфляции, зачем государству делать ее от своего имени? Лучше отпустить цены и доходы, пусть они какое-то время соревнуются друг с другом: прежде чем остановить их жесткой кредитно-денежной политикой, надо нащупать новые ценовые пропорции. После этого на полгода-год резко затормозить доходы, методы известны. Если наряду с этим будет акционирована и приватизирована ощутимая часть госсобственности, производство начнет помаленьку оживать. Указами и приказами теперь можно только «приказать ему долго жить».

В этом плане весьма знаменателен Указ президента «О безотлагательных мерах...» (3.08.91). Он предписывает уделить «особое внимание развитию товароПРОВОДЯЩЕЙ сети, в том числе торговых домов, товарных бирж, ярмарок и аукционов».

Теперь биржи и торговые дома пойдут в рост не только божьим благословением, но и Высочайшим Повелением. Одного только не могу взять в толк: если товароПРОИЗВОДЯЩАЯ сеть связана по рукам и ногам госценами и талонами, сомкнуть ее с товароПРОВОДЯЩЕЙ может разве что ... нечистая сила.

Отпускать цены на свободу, конечно, страшно, но надо: раз сказал А — быть рынку, скажи и Б — быть рыночным ценам. Может, это и не страшнее проехавшей уже «колесом истории» реформы Павлова. А сколько раз она еще проедет? Пока система не забьет последний гвоздь? Если бы все и вся сейчас вышло на барахолку — все, что пока еще производится и костью в горле застревает в распределительной сети, валяется на свалках. Цены, конечно, взметнулись бы, но и производству был бы интерес. Совсем иное дело в параллельных экономиках: производителю одна забота — сбагрить побольше на барахолку, а все, что сверх того идет по госзаказу, — на свалку. А что дойдет-таки до распределителя, так и оно сто раз перепродастся-перераспределится, пока не осядет у самых предприимчивых граждан, а производителю — тю-тю.

Не высокие цены при наполняющихся прилавках — источник взрывоопасности, а мифические цены при опустошающихся.

Когда мифы разбиваются о житейские рифы, тогда и бывают самые страшные взрывы. Поддержание низких «социальных» цен на предметы первой необходимости — это миф: все равно они будут оплачиваться из наших карманов. Государство по-прежнему пытается предстать в роли благодетеля, а гнев простых людей направить на нарождающиеся рыночные структуры. Одной рукой оно их вроде узаконивает, а другой — ставит вне закона. По какому такому праву дефицитные товары, в том числе и первой необходимости, которых недостает даже для покрытия талонного минимума, реализуются через биржи, торговые дома, аукционы?

«Правой» рукой государство вроде бы инициирует рынок, а заодно залатывает кое-какие прорехи в бюджете. «Левой» же оно искусственно ограничивает сферу рынка, придавая ему с самого начала мафиозные черты. Производителей, в том числе государственных, оно толкает к сокрытию мощностей, резервов, запасов — чтобы как можно больше продать по свободным ценам. Посредников оно направляет на самый легкий путь обогащения на разнице между государственными и свободными ценами. Зачем искать другие, пока этот доступен? В потребителях оно сеет «гроздья гнева», который без труда можно направить на те же биржи и торговые дома.

А между тем дело не в том, что их много, а в том, что мало и поставлены они на грань законности. Если многоукладность, «сращивание» разнородных элементов — вполне естественные издержки роста, то поддержание государственно-распределительной системы удесятерит муки рождения рынка. Остается только надеяться, что в рыночное творчество втягивается все больше людей, которые уже не смогут жить иначе. Да еще на то, что мы в конце концов такие же, как все.

Материалы подборки подготовила
Людмила БЕРКОВИЧ, кор. ЭКО

СКВОЗЬ БИРЖЕВОЕ СИТО

Репортаж с первых торгов на Новосибирской товарной бирже

Валерий ЛАВРОВ,
спецкор ЭКО и газеты «ЭиР»*

На центральной площади Новосибирска монументальные Ленин, Рабочий, Крестьянин и Солдат всегда глядели на два похожих (архитектура эпохи Корбюзье) здания, где располагались новосибирский Госбанк и гостиница «Центральная». Госбанк устоял под напором всех финансовых бурь, пронесшихся за последние годы. А гостиница исчезла. Здание «захватили» биржевики.

СМЕНА КАРАУЛА В РЕСТОРАНЕ

Впрочем, сей «захват» новосибирские биржевики объясняют так: «Мы купили эту гостиницу и ресторан тоже». Однако житейская проза сильнее любой лирики — гостиничной, ресторанной или биржевой. Зимой 1991 г. появились решения облисполкома, обязывающие две дирекции — гостиницы «Центральная» и арендного ресторана «Центральный» — передать свое хозяйство на баланс Сибирской товарной биржи. Безусловно, небезвозмездно... для облисполкома. И «мзда» растворилась в областном бюджете.

Сибирская товарная биржа была создана в феврале 1991 г. Один из «коренников» в ее организации — Олег Иванович Семченко. Ему 44 года. Коренной сибиряк. Карьера — от мастера до директора завода. До биржи в течение года был председателем новосибирского горисполкома. И, разумеется, противостоять ему не смогли ни директор гостиницы, ни директор ресторана. Хотя последний

* Нулевой номер газеты «Экономика и ресурсы» (сибирская биржевая газета) продавался в Новосибирске в марте 1991 г. Учредители: Новосибирская коммерческо-посредническая компания («Новосибирскбизнескомпания») и филиал ВИПК Госснаба СССР. Третьим с № 3/91 стала Сибирская товарная биржа (СТБ). Газета выходит два раза в месяц. Распространяется в розницу и по подписке. Заказы можно направлять по адресу: 630009 Новосибирск, ул. Ленина, 12, ком. 408, редакция «ЭиР».

оказал довольно сильное сопротивление. Все же арендное предприятие. Самый крупный ресторан в городе со своим варьете и многими другими радостями.

Но вот и спорный зал ресторана. Многое и многих он видел, но такое случилось здесь впервые. На эстрадной площадке, где обычно сидел оркестр и почти голые девицы ритмично работали длинными ногами, стоял трехспальный диван кремового цвета. Рядом с ним два широких и тоже кремовых кресла.

Вдоль окон висели пальто, костюмы, женские платья, куртки. За ними стояли стенды с косметикой и радиоаппаратурой из Бердска. В зале поставлены рядами стулья.

Отмечая, что ресторан приобрел просто дикий вид, я шагнул, чтобы поближе взглянуть на выставочные экспонаты, но на втором шаге меня остановил рослый парень в белой рубашке и галстуке. На руке у него была красная повязка с белыми буквами «Охрана».

— В операционный зал вам входить нельзя, — сказал он.

— Я хочу посмотреть вон те тряпочки.

— В выставочный зал вам тоже нельзя.

— Куда же можно?

— Написано у вас на карточке — «гость». Вот и поднимитесь в зал для гостей, — он показал на лестницу, ведущую на антресоли — балкон ресторана.

Гости стояли, облокотившись на перила ограждения. В четвертый зал, тут же на антресолях (или «второй операционный») их тоже не пускали охранники. «М-да, серьезные ребята — из одного ресторанного зала сделать четыре!» — подумал я.

Внизу, в первом операционном зале, рассаживались люди с желтыми карточками на груди, с карточками с зеленой полосой, с красной... Перед ними была сооружена еще одна эстрадная площадка, над которой висела красивая вывеска «Новониколаевская биржа. 1922 г. Сибирская товарная биржа. 1991 г.»

Под вывеской — силуэты двух кистей: ладонь к зрителям — «покупаю», тыльная сторона кисти — «продаю». На площадке — кресло, стол, микрофон, деревянный молоток (для кухонных работ) и небольшая тарелка из джазового набора ударных инструментов. И табличка «Торги ведет маклер». Справа от таблички — два компьютера, около них хлопотали все те же расторопные молодые парни в белых рубашках с галстуками.

«Неужели тут, в гостевом зале, так и придется стоять у перил?» — мозолилась мысль, и я вытащил стул из-под столика, на котором лежали пирожки и бутерброды. Сел. Взял пирожок. Жую. Гости, мои коллеги, дружно схватили остальные стулья. Стало тесно. Пирожок был вкусным, но когда я потянулся за вторым, оказалось, что надо платить.

ПРОДАВЦОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Председатель биржевого комитета Олег Семченко вышел к первому ряду стульев. Начал без предисловия.

— Через 63 года мы вновь открываем товарную биржу. Через Новониколаевскую биржу в 1922—1928 гг. проходило около половины товарных ресурсов в нересурсо... содержащей области. Мы тоже надеемся... Наш главный интерес — к товаропроизводителю. Брокер — центральная фигура на бирже, но работает он с товаропроизводителями. Заявлено товаров на 546 млн руб. Цену назначает не биржа, а продавец товара.

Олег Семченко представил молодых людей, стоявших справа и слева от него. Дмитрий Жуланов, начальник торгового отдела биржи, был тоже немногословен:

— У нас есть расчетный центр, где вы сможете оформить свои договоры купли-продажи товаров. Вон там, в уголочке. Продавцы, не обнаружившие своих товаров в списке, пусть не удивляются: биржа прекращает прием товарных заявок за два дня до торгов. И кто опоздал, тот не попал в товарные списки.

Дмитрий Терешков, главный маклер торгов:

— Мы пойдем по списку товаров в том порядке, как он там обозначен. Торги открытые. Продавец может снижать цену в течение одной минуты, может разбивать партию товаров. После продажи и купли вы подходите к моему помощнику с компьютером. Он мгновенно находит вас по номеру, прикрепленному у вас на груди, и регистрирует сделку для биржевого сбора. Если ваш товар никто не желает купить, можете его выставить на следующие торги. Тот, кто будет передвигаться в зале без моего указания, будет выведен охраной. Распоряжения мои выполняются безоговорочно. Слова и жесты должны быть четкими и понятными. За них вы отвечаете рублем. Выход из зала запрещен.

Он сел за стол с микрофоном, взял кухонный молоток, сделал им указующий жест и сказал: «Допуск в зал запрещен!»

Охранники, среди которых появился и милицейский наряд, закрыли чугунные, под старину двери. Сквозь толстые прутья дверей тщетно пытались проникнуть опоздавшие.

Биржевые картинки впечатляют и придают уверенности. Везде расслабленность этакая, анархия, расхристанность. Даже славная наша армия распоясалась и приказы командиров обсуждает, прежде чем выполнить. А тут весьма решительный молодой человек с деревянным молотком в руке мгновенно «вколотит» товаров на многие миллионы в хозяйство многострадальное, опустошенное, разворованное, пущенное по ветру.

Шеф главного маклера — председатель биржевого комитета Олег Семченко попытался в ходе торгов, которые весьма жестко вел Дмитрий Терешков, что-то сказать о демократизме биржи. Но его реплика через минуту бесследно растворилась в воздухе, который пах миллионными сделками. Они, эти сделки, пока больше потенциальные, чем реальные, смели немногие ресторанные миллионы...

— Транспортная группа товаров, — объявил главный маклер Дмитрий Терешков. — Масло для автомобилей «Жигули», партия — 30 тонн, 7 тысяч за тонну. Местонахождение товара — Павлодар.

Продавец в зале?

Маклерский молоток прицелился в зал, повисел мгновение, описал дугу и ударил по тарелке:

— Товар снят с торгов из-за неявки продавца!

— Тепловоз, 310 тысяч рублей, товар находится в Кировограде...

— Комбайн зерноуборочный «Енисей», три штуки, по 50 тысяч рублей за штуку...

— Полувагоны металлические...

— Автобус «Икарус» 1987 г. выпуска, 126 тысяч рублей, товар — в Ордынке.

Начало торгов обескураживало: или продавцы не явились, заблудившись на других биржах, а может быть, решив, что брокеры и маклеры продадут и без них, или продавцы — хозяева товаров на месте, но покупатели приобретают где-то в другом месте тот же самый товар. Ни в транспортной товарной группе, ни во всех иных не было безнадежных, никуда не годных товаров. Главный маклер часто и ненавязчиво приговаривал: «Отличный... добротный... очень полезный товар».

Во втором операционном зале дела шли более весело: слышался стук бытового резинового молотка и энергичное слово ведущего маклера Юнуса Ислямова: «Продано». Там торговали станками и оборудованием. Бойко шли не столько станки, сколько запчасти к ним.

Продавцы же в первом зале по несколько раз снижали свою заявленную цену, а потом делали безнадежный жест, и главный маклер Дмитрий Терешков говорил: «Товар снят с торгов». Его предложения купить всякие транспортные средства шли то под смешки зала, когда предлагался «опель» выпуска 1967 г. за 50 тыс. руб., или УАЗ за 160 тыс. руб., то при вялом интересе к КамАЗам по 150 тыс. руб. «за штуку». Оживление в зале, конкуренцию покупателей неожиданно вызвал товар из Калининграда.

НЕ ТОВАРНЫЙ РАЙ, А ЧИСТИЛИЩЕ

— Автомашины «Вольво», пять штук, по 310 тыс. руб. за каждую. Товар находится в Калининграде, — объявил Дмитрий Терешков.

— Беру всю партию, — забыв про жест «покупаю», вскочил молодой мужчина с пиджаком на одной руке и лихо махая другой.

— Продано, — стукнул молоток по тарелке. — Дается минута для назначения новой цены.

— 315 тыс. за штуку, — предложил другой покупатель, сидевший где-то под нами, гостями.

— 320! — не сдавался мужчина с пиджаком.

— 322 тысячи! — донеслось из-под антресолей.

— 322 тысячи! Минута для новой цены, — сказал главный маклер. Новая цена тут же была предложена — еще две тысячи плюс.

В спор двух молодых настойчивых покупателей вмешался вдруг солидный мужчина лет под пятьдесят. В таком возрасте, преклонном для биржи, было немного покупателей и продавцов. Он привстал слегка, сказал внушительно и твердо:

— 332 тысячи за штуку.

Его соперники как-то сразу успокоились, видимо, поняв, что этот не отступит и имеет не только полтора миллиона на этот товар.

— 332 тысячи! 332 тысячи! Совсем немного. Кто желает изменить цену? — молоток главного маклера метнулся к двум молодым, желавшим заполучить эти «Вольво».

— Какой двигатель? Турбодизель? — вяло поинтересовался один, сам себе ответив, но продавец разъяснил.

— Чья доставка из Калининграда? — скучно спросил второй, зная, что почти все товары на бирже на «самовывозе».

— 332 тысячи! — повторил маклер, затягивая минуту и манипулируя своим молотком как-то радостно: в любом случае товар уже продан, но авось кто-нибудь рискнет потягаться с этим крепким мужчиной, одновременно просматривающим свои бумаги. — 332 тысячи! Товар известен. Партия — 5 штук. Продано! Биржевой номер продавца? Биржевой номер покупателя? Прошу обоих пройти на регистрацию сделки!

В зале раздались аплодисменты. Первая миллионная сделка. В первый же час работы, а этих часов еще пять впереди.

После перерыва биржевой «период» начался с 10 автомобилей КАЗ. «Трехсторонняя разгрузка, камазовский двигатель, всего по 105 тысяч за штуку, модель оранжевого цвета стоит на площади перед биржей», — предложения маклера, его реклама («отличный товар!») — не вдохновляли покупателей.

И 10 зерновых сеялок, и понтонный мост, и катера, и плотики спасательные не спасали. Продавцы других товаров не желали становиться покупателями. Или оных просто не было. Предложить прекрасную машину и услышать в этом зале — «товар снимается с торгов», ибо никому из полного зала он не нужен. Занятие, мне думается, довольно неприятное и нервное.

Но полное спокойствие было в зале, когда маклер «ехал» по товарной группе «оргтехника» с бесконечными компьютерами и прочими электронными чудесами. Похоже, они никого уже не увлекают. Или нет проблем. Предложение их давно опередило спрос.

Оживление торгов произошло, когда была объявлена продажа 500 кг шоколадных конфет.

— Какого года выпуска? — спросили из зала.

Представитель новосибирской фабрики заверил: «1991 г.», и конфеты мгновенно были проданы за 17.50 руб. за 1 кг. Никто не желал повышать на них цену. Бойко разо-

шлись, с разбивкой партии на части по 100 тонн, и спагетти из Челябинска.

Были сняты с продажи партия баночного пива и 200 бутылок коньяка «Наполеон» по 300 руб. за каждую. Не нашлось желающих купить 500 тыс. упаковок «Дихлофоса» по 5 руб. за штуку.

А вот 200 тыс. флаконов освежителя воздуха по 5.30 руб. вызвали спор среди женщин, представляющих торговлю. Оставив без внимания партии «сито трех разновидностей», они заспорили, кому достанется партия сумок и портмоне новосибирского производства. Мужчины-покупатели оттеснили их, когда были предложены обои издательства «Советская Сибирь»: с рубля за один метр цена поднялась до 1.90...

И «получил прибыль тот, кто ее очистил. Понес убыток тот, кто ее утаил», — так пишется в Коране (сура 91, ст.9,10). Очищение биржей довольно быстро и безжалостно. Всего минута и ясно — нужен ваш товар или не нужен. Как и вы сами в роли его продавца.

Из товаров на 546 млн руб. покупатели выложили деньги за очень немногие — на 8,8 млн руб. При старой системе распределения все заявленные товары были бы всучены точно по адресу. И эти 546 млн руб. исправно были бы перекачаны со счета покупателя на банковский счет продавца.

Теперь такая простая арифметика стала биржевой алгеброй. а биржевое сито четко выявило тех. кто выживет со своим товаром, тех, кто готов увидеть своего покупателя в лицо. И понять, что ему надо. В первые же открытые торги.

И ассортимент товаров, хоть явно и не тех, довольно широк. В списке перед главным маклером Дмитрием Терешковым было около 600 наименований. Список у ведущего маклера (во втором зале) Юнуса Ислямова состоял из 150 товарных позиций. И биржа напрямую заинтересована в том, чтобы товар превращался в деньги, ибо по заключенным на бирже сделкам взимается с участников сделок регистрационный сбор.

Сумма сделки	Покупатель	Продавец
Свыше 1 млн руб.	2%	0,1%
От 0,5 до 1 млн	0,6%	0,3%
100—500 тыс.	1%	0,5%
До 100 тыс.	1,6%	0,8%

Такие торги Сибирская товарная биржа будет вести раз в две недели. Понять, кто член биржи, а кто брокер, из ложи для гостей, да еще в первый раз, невозможно. Брокер для непосвященного человека, бывающего в разовом порядке на бирже, — личность довольно таинственная.

***

Брокерское место в СТБ стоит 100 тыс. руб. И таких мест (акций) к 1 июля было продано более 200. Вероятно, есть люди, которые могли бы и персонально внести такую сумму. Но индивидуальных членов биржи в Новосибирске пока нет. Это — предприятия или организации. Они создают брокерские фирмы, иногда из одного человека, и он распоряжается деньгами и товарами предприятия без присвоения.

Его интерес: сумма проданных товаров и процент от этой суммы — в свой карман. Может быть так, что реальные расходы брокера (неудачливого, с плохой ориентацией на спрос, со слабыми клиентами-предприятиями) могут превысить доходы.

Первый вопрос, возникающий у всех, — надолго ли созданы биржи, выживут ли они? Эта организация не имеет товаров, не располагает серьезными деньгами, у нее нет складов, да и транспорта, кроме легковых автомашин. Но механизм распределения товаров через биржу намного проще, чем через ослабевший, но не умерший госснабовский механизм.

Однако реальность многих бирж сейчас — воздушный шарик на тоненькой ниточке. Что такое товары на 8,8 млн руб.? Карманная мелочь и для оптовой, и для розничной торговли в Новосибирске. Месячная товарная продукция среднего промышленного предприятия с двумя-тремя тысячами работников...

ГОСПОДА БРОКЕРЫ!

В. Ф. КОМАРОВ,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск

«Господа брокеры», — обратился к аудитории В. М. Будник, директор Дальневосточной товарной биржи...

Происходящее оставляло необычное впечатление. Странным было обращение, непривычно было присутствовать при заключении сделок на миллионы рублей, в новинку сама атмосфера публичных торгов. Подумалось: «Все это и есть рынок, здесь формируются новые традиции, новые связи и отношения. По результатам происходящего здесь придут в движение огромные массы товаров!»

Торги проходили в зале заседаний краевого ЦНТИ (Дальбиржа взяла этот зал в аренду на пять лет). Представьте себе сцену. На сцене стол и трибуна. На столе компьютер и два терминала. На экранах — информация о предлагаемых сделках. На трибуне директор биржи В. М. Будник. В руках у него бюллетень продаж и молоток, которым он ударяет в гонг.

Перед сценой примерно пять-шесть рядов занимают брокеры. У каждого на груди «визитка» с фотографией, названием фирмы, персональным номером, фамилией. На столиках перед брокерами — микрофоны. Справа от них расположились биржевые службы (юристы, регистраторы сделок), слева — столики с телефонами для оперативной связи с клиентами. Сзади места для гостей и прессы. Несмотря на сторублевую стоимость гостевого билета, присутствовали 25—30 гостей из Ленинграда, Владикавказа, Москвы, Омска. Среди них разместились и мы — преподаватели Сибирского центра по управленческому консультированию и обучению (Новосибирск).

Начинаются торги — и сразу неожиданность: один из «крутых» брокеров потребовал освободить зал от работников телевидения: «Их присутствие нарушает коммерческую тайну...» Слово брокеров на бирже стоит дорого: ведущий тут же попросил телевизионщиков покинуть зал на время торгов, разрешив им снимать в перерывах.

Первыми к продаже предлагаются сугубо дальневосточные продукты: минтай мороженый, корень элеутерококка, агар микробиологический, женьшень, масло мяты перечной и т. п. Эти товары не интересуют покупателей и тут же снимаются с торгов. Не пользуются успехом и предложения из Ташкента (рис шлифованный, дыни, сливы, кишмиш, компотная смесь из сухофруктов), Китая (вино, правда, за свободно конвертируемую валюту!), американские сигареты («Бонд», «Конгресс»). А вот строительные материалы (отсев мраморной крошки, асбоцементные трубы, стекло, оконные блоки и др.) нашли свое-

го покупателя, причем часть из них пошла с аукциона с заметным повышением первоначальной цены. Например, стекло армированное при цене предложения 6,50 «ушло» за 7,10 руб. за 1 кв. м; стекло «Метелица» было продано за 6,10 при цене предложения 4,90 руб.

Однако в целом до обеда сделок было заключено мало. Знающие люди объяснили, что такая же картина наблюдалась и на предыдущих торгах. В первый день покупатели приглядываются к коньюнктуре, а основные сделки заключаются на следующий день: торги на Дальбирже идут два дня подряд. Так случилось и в этот раз. Сделки были заключены на рекордную для региона сумму — 1,7 млрд руб.

Несмотря на такой успех, в работе Дальбиржи, на наш взгляд, есть еще много огрехов. Слаба информационная база (мы не смогли получить ни рекламных проспектов биржи, ни перечня брокерских контор, имеющих здесь места, ни краткого изложения правил проведения торгов, как это практикуют, например, МТБ и РСТБ, и т. п.), брокеры недостаточно квалифицированны (так, один из них, предлагая на торги краску, не мог назвать ее цвет; другой брокер не мог объяснить назначение лиголенты; за пачку сигарет «Конгресс» просили 9 руб., хотя в ближайшем киоске на улице их можно было купить за 7,80).

Сейчас в брокеры идут люди с самой неожиданной специальностью. Здесь можно встретить снабженцев, экономистов, математиков, инженеров, технологов, конструкторов, транспортников и даже капитанов дальнего плавания. Можно выделить три группы: бывшие работники государственных предприятий, представители альтернативной экономики (кооперативов, малых предприятий), активисты молодежного бизнеса.

Представители госсектора опираются в своей работе на прежние хозяйственные связи, зачастую ориентируются на продажу своей продукции (особенно дефицитной: леса, нефтепродуктов), склонны к бартеру. В их проведении заметны рецидивы прежней философии, когда все распределялось из единого центра. Они хотели бы и на бирже ввести квоты, лимиты, фонды. Такие брокерские фирмы готовы держать брокеров на окладе, что равносильно, по меткому замечанию одной газеты, «омоновцу в бабочке».

Представители альтернативной экономики легко ориентируются в биржевых правилах. Именно они задают тон на торгах, создают новые традиции, быстро наращивают объемы биржевых сделок, усиленно вкладывают свои капиталы в акции бирж, в брокерские места. Именно они дают примеры миллионных прибылей в короткие сроки. Работу этих брокеров отличает азарт, расчет, масштабность.

Выходцы из молодежного бизнеса принесли с собой на биржу как положительные, так и отрицательные моменты. Они инициативны, имеют опыт коммерческой деятельности, наработанный в центрах НТТМ, опираются на партийно-комсомольские связи, хорошо знают правила бюрократических структур и легко их преодолевают. Вместе с тем в этой соци-

альной группе нередки склоки, нечестные приемы борьбы, подсиживание и другие атрибуты прежней политической жизни этих людей.

Но общий стиль поведения биржевого люда устанавливается достаточно быстро. Новая профессия накладывает свои отпечатки на образ мышления, на принципы жизни, формирует новые общие ценности. И здесь многое зависит от уровня профессиональной подготовки брокеров, от принятых на бирже правил. Это понимают руководители Дальбиржи. По их инициативе Дальневосточная школа управления и консультирования организовала подготовку группы брокеров для своего региона. Руководитель этой школы В. Г. Семенов — специалист по социальной психологии, и именно психологические аспекты брокерской деятельности положены в основу учебных планов и программ. Этот подход оказался правильным. Формирование новой профессиональной культуры, основ нового вида деятельности — сегодня, видимо, главная задача в подготовке брокера. Ведь его успех зависит от умения работать с клиентами, общаться и находить решения. В обучении применялись современные дидактические средства: психологические тренинги, ролевые игры и другие приемы интенсивного обучения, ориентированные на развитие навыков общения.

Мы тоже участвовали в обучении и постарались дать слушателям знания по основам рыночной экономики (с использованием деловой игры «Предприятие и рынок»), а также привить первичные навыки проведения биржевых торгов (деловая игра «Брокер-миллионер»). Эта игра прошла на огромном эмоциональном подъеме. Слушатели так вошли в роль продавцов и покупателей, что временами казалось, что они торгуются не за условные видеомагнитофоны, а зарабатывают настоящие миллионы! Кроме того, игроки разрабатывали организационную структуру, систему оплаты труда, специализацию, принципы работы с клиентами для условий своих реальных брокерских фирм. По результатам обсуждения проблемного сюжета на пленарной игровой сессии многие участники деловой игры внесли коррективы в свои учредительные документы и в программу действий своих брокерских фирм.

По оценкам слушателей, два дня учебы заменили им несколько месяцев практики. Это и понятно: в игре типичные ситуации специально сконцентрированы. Кроме того, в игре можно рисковать за условные деньги. В жизни же — за настоящие.

Интересно отношение брокеров к организации и стилю их работы. Так, все конкурсные игровые группы предложили организовать брокерские фирмы только в виде товарищества с ограниченным числом членов, поскольку данную работу лучше делать не большим числом доверенных лиц.

Часть участников считает, что можно определить гарантированный минимум заработной платы каждому брокеру и по результатам работы брокерской конторы начислять потом всем премии. Это точка зрения выходцев из государственных структур. Представители «новой» экономики

категорически настаивали на оплате труда брокера от заработанных им лично процентов по сделкам (2—3% от объема сделки плюс какая-то доля от улучшения условий продажи или покупки товара).

Слушатели высказались за неукоснительное соблюдение своеобразного кодекса чести брокеров. Основное отличие биржевой торговли — быстрота заключения делок. Чаще всего согласуется только цена. В этих условиях слово брокера — на вес золота. Нечестные дельцы должны немедленно удаляться с биржи и отлучаться от биржевых торгов навсегда. Кроме того, в лице брокеров в стране рождается новый средний класс. И от морали этих людей во многом зависит доверие народа к предпринимателям вообще. Участники деловой игры предлагали ввести в регламент биржевых торгов такие, например, атрибуты, как обязательную для брокеров форму одежды (белый верх, темный низ), что должно дисциплинировать их, повышать ответственность за соблюдение биржевого кодекса чести. Выпускники школы брокеров решили создать во Владивостоке Клуб брокеров и принимать туда тех, кто прошел обучение.

Любопытно, что наших слушателей, принимающих участие в торгах, отличал некий корпоративный стиль. Один из них поделился секретом, что пытается уже не просто выполнить заказ клиента (купить партию валенок, предложения о продаже которых были в самом начале торгов), а сыграть на понижение — дождаться наиболее благоприятного момента для заключения сделки. Это и в интересах клиента, и в интересах брокера. Другой наш выпускник принял для изучения интересный вариант по продвижению избыточных на Дальбирже морепродуктов на прибалтийский рынок. Рынок формируется активностью таких вот людей!

* * *

В настоящее время действует 370 товарных бирж. Это в три с лишним раза больше, чем было в России до революции, больше, чем во всех крупных рыночных странах, вместе взятых. Высказывается точка зрения, что скоро наступит острая конкуренция и многие из бирж обанкротятся. Останутся только специализированные. Думается, что эта точка зрения не совсем правильна. НАШИ БИРЖИ могут оказаться очень живучими: ведь это, по сути, постоянно действующие оптовые ярмарки, где можно купить все — от крупной партии металла до отдельного автомобиля. В нашей экономике они выполняют важнейшую функцию — связывают производителя и потребителя. Не по команде, самостоятельно, лавинообразно происходит становление бирж, растет товарооборот на них. Это школа предпринимателей. Это способ первоначального накопления капитала. Сейчас на биржах делают большие деньги. И это привлекает сюда людей. Через какое-то время здесь станет тесно, начнется жесткая конкуренция. Но это хорошо: от конкуренции выигрывают потребители. Люди с деньгами пойдут в сферу производства.

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ СОВЕТСКИХ БИРЖ

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

Несмотря на то, что биржи в нашей стране существуют не больше года, в их развитии можно выделить пять этапов:

1) попытки создания замкнутых локальных рынков;

2) появление первых бирж;

3) приток в биржи уже работавших посредников;

4) всплеск биржевого движения, быстрый рост количества бирж;

5) организационное объединение бирж, создание Межрегионального биржевого союза (МБС).

Сейчас наметился переход к шестому этапу, который условно можно назвать «торговой войной» бирж.

Биржи на Западе появились в качестве организаций, облегчающих работу уже существовавших ранее посредников. Советские биржи имели совсем иные истоки. В условиях, когда экономика вынужденно, вопреки сопротивлению правительств и местных органов власти переходила к изменяющимся ценам, появилась потребность в структурах, застрахованных от убытков вследствие колебаний цен. Так появилась идея белого рынка: группа предприятий, обладающих дефицитными ресурсами, обьединяется и договаривается, что эти ресурсы станут платежным средством (на Западе это называют серым рынком). Сама эта игра на оттенках весьма симптоматична. Западный серый рынок потому сер, что по одну его сторону находится обычный (белый) рынок, а по другую — черный, который черен потому, что доходы на нем скрываются от налоговой инспекции. В советских же условиях любой рынок, на котором цены изменяются сами собой, автоматически становится черным. Доходы от перепродаж на нем не могут быть легализованы по множеству причин, коренящихся и в общественном сознании и в отсутствии должной системы учета. Действуют суррогаты платежных средств или трансфертные средства. Серый рынок давно известен в мире. Но никакого отношения к биржам он никогда не имел.

В 1988 г. по инициативе ряда молодежных организаций появилась Ассоциация молодых руководителей предприятий СССР (затем слово «молодых» из ее названия выпало). Она состоит из четырех секций, объединяющих руководителей государственных предприятий, молодежных центров, кооперативов и сельскохозяйственных предприятий. Примерно в то же время была создана Ассоциация государственных предприятий промышленности, транспорта и связи. Эту организацию возглавил директор

крупного оборонного завода из Свердловска А. И. Тизяков, человек, придерживающийся традиционных убеждений. Внутри нее также была выдвинута идея создания внутреннего рынка. Однако дальше робких попыток создать запасы стройматериалов дело не пошло. Тем не менее начались разговоры о необходимости независимого оптового рынка, не связанного со старыми снабженческими структурами.

История умалчивает, кто первым бросил слово «биржа», но первые советские биржи по замыслу были просто организованным бартером. Одновременно стали создаваться территориальные рынки, в частности внутрисибирский, на котором должно было обращаться не менее 10% произведенной продукции. Эта идея была одобрена Б. Н. Ельциным. Замкнутые рынки могут быть полезными, чтобы подтянуть друг к другу черный и белый рынки.

Таким образом, наметились две линии, по которым формировались первые биржи. Одна представлена Ассоциацией руководителей предприятий; на ее основе сформировалась Московская товарная биржа (МТБ). Другая, базирующаяся в основном на неликвидах крупных, в том числе оборонных, предприятий, дала жизнь Российской товарно-сырьевой бирже (РТСБ). Неправильно было бы увязывать напрямую РТСБ и свердловскую Ассоциацию государственных предприятий, но идейная сторона — создание замкнутого рынка, подчиняющегося особым правилам, — прослеживается довольно четко.

Предполагалось, что первые биржи будут функционировать как клубы посредников. В таком качестве они продержались недолго, так как никто не соглашался платить за посредничество. Люди собирались, вели переговоры, но сделки заключали за пределами биржи. Этот момент, кстати, не преодолен до сих пор: процент заключенных сделок очень невелик, он колеблется от 1 до 5. Значительная часть сделок совершается за стенами биржи.

Реакция бирж на это была однозначной — они сами стали вести посредническую деятельность. К ним тут же потянулись те, кто уже давно занимался ею. Для них биржа стала той нишей, которая вроде бы надежно защищает от суровой длани правосудия.

По сути биржи стали тем, что на Западе называют торговыми домами. Как правило, последние не связаны с биржевой линией, они в основном занимаются поддержкой малых посреднических фирм, не представляющих опасности для крупных компаний.

Биржи стали резко возгонять собственные доходы. Это привлекало желающих заработать деньги. Но одновременно к биржам потянулись прежние снабженческие структуры, а также прежние структуры власти. Особенно это заметно на примере периферийных бирж, среди учредителей которых мы можем увидеть и тех и других. Помимо заинтересованности в доходах от посреднической деятельности учредители возлагают на биржи задачу регулировать товарные потоки, «затягивать» в ре-

гион дефицитные ресурсы, сырье, продукцию промышленного назначения, ширпотреб. А это уже совсем не свойственная для бирж функция.

На все это наложилась территориальная война за ресурсы. До заключения «Сибирского соглашения» полным ходом шел распад прежнего рынка в виде запретов на вывоз, внутренних таможен, перегораживания реки Томь цепью и т. д.

Заинтересованность в биржах привела буквально к всплеску биржевого движения по стране. Они стали расти как грибы. Сейчас в стране 370 бирж. Нельзя не согласиться с обозревателем «Известий» М. Бергером: «Основная их часть уйдет в торговые дома со своими правилами деятельности. Сейчас биржами у нас называют все — любые посреднические организации, проводящие торги, аукционы, ярмарки, выставки и т. д. Торговые дома в отличие от бирж многофункциональны, именно это уже сейчас объединяет советские биржи».

В печати очень часто можно заметить издевательское отношение к биржам: это, де, никакие не биржи, а «биржоиды». Тональность прессы трудно объяснить — как будто создатели бирж могли, но не захотели создать нечто другое, более близкое к западным образцам. Биржи сейчас испытывают естественные трудности роста, действуют в условиях преобразований советского оптового рынка, развалившегося почти окончательно. Наши биржи деспециализированы. Даже Агробиржа в основном торгует товарами ширпотреба.

МУКИ ОБЪЕДИНИТЕЛЬНОГО ЭТАПА

Первые четыре этапа предварили этап обьединительный. В 1991 г. фактически всего за три дня были созданы два всесоюзных объединения бирж: Межрегиональный биржевой союз (МБС) и Конгресс бирж. За МБС стоят инициативные сотрудники с Московской товарной биржи; Конгресс бирж инициирован руководством Российской товарно-сырьевой биржи. Проявляется и разное понимание целей обьединения: у МБС предполагаются в основном координирующие функции, Конгресс бирж стремится к жестким нормативным предписаниям, фактически к реализации идеи белого рынка, выдвинутой первоначально их конкурентами. Впрочем, эта направленность естественно вытекает из происхождения МТБ и РТСБ, их расположения в центре.

Первое противоречие — назовем его противоречием «биржа — брокер» — состоит в том, что аппарат бирж, создаваемых без участия брокеров, успевает приобрести собственные интересы. Они базируются на том, что биржа сама (или кое-кто из ее работников) становится посредником и в руководство биржи приходят люди, тесно связанные с местными органами власти. Для брокера же и нулевой посредник, и регулирование товарных потоков — что две кости в горле.

Брокерская деятельность приобретает статус нового, престижного и прибыльного вида бизнеса. Однако брокеры бесправны: отсутствует законодательный, нормативный статус их деятельности, разорительно нало-

гообложение. Необходимо помочь им в профессиональном совершенствовании.

Другое противоречие — «центр — периферия» — зрело давно. Почти по всем центральным изданиям прошли пикировки между МТБ и РТСБ. Можно было подумать, что именно в разногласиях между ними и состоит главное препятствие на пути к нормальной биржевой деятельности. Но «милые бранятся — только тешатся». Обе центральные биржи стремились получить исключительные права на оптовую торговлю основными сырьевыми и промышленными товарами. На эту «борьбу у краника» с иронией смотрели работники более чем 100 периферийных бирж.

Противоречие «центр — периферия» тесно связано с противоречием «биржа — брокер», поскольку пока брокерские конторы есть в изобилии (да и будут в дальнейшем) на центральных биржах, которые раньше других начали торговать. На периферии по вполне объективным причинам более сильны позиции аппарата бирж. Защита брокеров от давления со стороны работников бирж в нынешней конкретной ситуации оборачивается созданием еще больших преимуществ для московских бирж, поскольку брокеры на них имеют сильные позиции.

В преимущественном положении оказываются посредники, проживающие далеко от Москвы, но успевшие зарегистрироваться как брокеры хотя бы на одной из центральных бирж. В нарождающихся конфликтах будущей «биржевой войны» они — передовые бойцы, хотя и меньше всех защищены от налогового инспектора и прокурора.

ПРЕЛЮДИЯ

В марте 1991 г. МТБ созвала в Москве межрегиональное совещание бирж. На нем развернулись важные события.

РТСБ поначалу пыталась бойкотировать это совещание и даже объявила об альтернативном апрельском симпозиуме в Дагомысе. Но поскольку мартовское совещание шло успешно, уже в его ходе глава РТСБ Константин Боровой перестал противиться созданию МБС. В оргкомитет МБС вошли представители и РТСБ, и МТБ, и многих периферийных бирж.

Для полноты картины стоит упомянуть еще одно событие, происшедшее в ночь накануне съезда. В том же небольшом конференц-зале на восьмом этаже гостиницы «Россия», где днем заседал оргкомитет, поздно вечером решили собраться представители сибирских бирж. Однако пришли туда не только они. Почти все периферийные биржи были представлены на этом спонтанном предсъездовском совещании — одних челябинцев набралось 12 человек. Именно на нем была сформирована уважительная позиция по отношению к брокерам и резко отрицательная — в отношении тех бирж, которые стремятся получить исключительные права у союзного или республиканского правительств. Имелись в виду прежде всего МТБ и РТСБ, неоднократно предпринимавшие такие попытки.

О СЪЕЗДЕ МБС

6 июня 1991 г. в московском Дворце молодежи собрались 580 делегатов учредительного съезда Межрегионального биржевого союза. Они представляли 130 организаций, назвавших себя биржами, и не меньшее количество брокерских контор, которые зачастую называли себя таковыми лишь неофициально. Съезду предшествовали три заседания оргкомитета. На одном из них, суздальском, примерно за месяц до съезда было принято, в частности, решение о том, что на съезде должны быть представлены в равной пропорции работники бирж и брокеры. Последних иногда называли членами биржи, из-за чего получилась мелкая, на первый взгляд, путаница. Дело в том, что не на всех советских биржах брокеры и члены биржи суть одно и то же. У большинства периферийных бирж такое разделение отражено в уставах. Обычно брокерское место стоит в два раза меньше, чем пай члена биржи. Склонность к созданию бюрократических структур не утрачивается при переходе к рыночной экономике.

Эта же проблема была поднята на заседании оргкомитета за день до начала съезда. Группа представителей брокерских фирм выступила с требованиями четко выполнить суздальское условие: «один член биржи — один брокер». Но поезд уже ушел, и за ночь было технически невозможно выполнить условие, провести проверку полномочий всех приехавших делегатов. К тому же каждый из них заплатил по 1000 руб. за каждый день работы съезда.

В первый день его делегаты заслушали доклады о направлениях работы будущего биржевого союза и вообще о проблемах создания организованного оптового рынка.

Резкое стимулирующее воздействие оказали выступления представителей союзного правительства, в частности заместителя премьер-министра, министра экономики и прогнозирования В. И. Щербакова. Он говорил о том, что государство должно распродавать свою собственность, а внутри госаппарата механизма распродажи нет. Этим должны заняться биржи. Программа Кабинета министров предусматривает вывод из сферы государственной собственности в 1991 г. одной трети, а в 1992 г. — двух третей небольших предприятий, в том числе и промышленности. Провозглашена «кампания по акционированию» крупных и средних госпредприятий. Создаваемый акционерный капитал требует скорейшего развития рынка ценных бумаг. Здесь особыми успехами не похвастаешь. Даже печатать ценные бумаги негде и не на чем. А кроме того — кадровые, методические и море прочих проблем. Осенью должно быть распродано не менее 40 тыс. незавершенных строек, затем придет очередь убыточных предприятий и т. д. По мнению В. И. Щербакова, биржи — необходимый элемент рыночной экономики, и государство будет с ними сотрудничать. Большие надежды В. И. Щербаков возлагает на принятие Закона о биржах и отмену запретов на посредническую деятельность во всех видах законодательных актов. Дай Бог! Но пока все проекты последних обходят

эту центральную преграду на пути к рынку — легализацию доходов от посреднической деятельности.

Еще один подарок заготовлен правительством также на осень. Любой гражданин нашей страны будет иметь возможность приобрести валюту любой страны по рыночному курсу, не выезжая за границу. Активным биржам будут разрешены продажа валюты или ее обмен через аукционы. Заместитель министра финансов СССР В. А. Раевский признавал, что президентский Указ о валютном регулировании — акт отчаяния, а не отражение долговременной стратегии. Предложения об отмене этого Указа Минфин отправил наверх.

К. Н. Боровой повторил неоднократно высказывавшуюся мысль о том, что для нормального функционирования бирж нужна экономика, отделенная от государства. Развивая эту идею, К. Боровой предлагал учредительному съезду МБС принять обращение к руководителям семи развитых стран, основная мысль которого — «не давайте деньги Горбачеву — расплачиваться придется не ему». Съезд не успел принять это обращение, а деньги уже дали.

Эффект первого дня учредительного съезда МБС был дополнен вечерним совещанием брокеров, на котором была образована Гильдия брокеров. Она сразу же заявила о своем решении вступить в Межрегиональный биржевой союз как коллективный член. Президентом Гильдии стал И. Сафарян, президент фирмы «Брокинвест».

Сообщение о том, что создана единая брокерская организация, не вызвало возмущения участников учредительного съезда, поскольку Гильдия заявила, что в ее намерения не входит раскалывать создающийся биржевой союз. Она пока будет представлять собой нечто среднее между творческим союзом и профсоюзом торговых посредников. Мелкие организационные неурядицы вроде смены председательствующего по требованию зала (это произошло дважды за день) не сбивали общей направленности. Делегаты обсуждали проект устава. Все шло к тому, что программа учредительного съезда МБС будет полностью выполнена.

И вдруг, самостоятельно сократив перерыв, с заявлением от РТСБ выступил К. Н. Боровой. Он объявил, что 40 бирж выходят из МБС, не входя в него, и образуют Конгресс бирж, который может войти в МБС как коллективный член. Отличается Конгресс бирж от МБС по двум пунктам:

— решения Конгресса обязательны для бирж-членов, а не являются рекомендательными, как в МБС;

— вступительный взнос биржи — члена Конгресса равен 0,5 млн руб., и ежегодно каждая биржа должна вносить по тысяче рублей с каждого члена биржи; вступительный взнос в МБС в 30 тыс. руб. был назван К. Боровым смехотворным. Финансовые средства Конгресса бирж предполагается использовать на развитие биржевого движения.

Конгресс бирж раз в два месяца проводит собрания, на которых принимаются решения, закрытые для прессы. Но о них можно догадывать-

ся: унификация правил торговли, создание на надбиржевом уровне мощной финансовой единицы, проведение единой информационной политики, предполагающей работу Агентства экономических новостей, а не попарные межбиржевые связи. Плотность сети АЭН должна быть выше, чем у корпунктов ТАСС на территории СССР. Конгресс бирж предполагает стать в будущем организацией, стоящей между биржами и правительством, и намерен требовать от последнего законов в интересах бирж.

Тот вариант устава МБС, который принят в Москве за основу, показывает, что это будет, скорее всего, еще одна контора, берущая деньги с бирж на какие-то разовые мероприятия, совещания и т. д. Периферийные биржи настаивали на том, что главная задача МБС — добиваться легализации посреднической деятельности. Ведь до сих пор всем торговым посредникам приходится маскироваться. Должна быть разработана система лицензирования, часто представляющая для периферийных бирж неразрешимую задачу.

В настоящее время МБС объединяет около 200 товарных и фондовых бирж, ряд брокерских фирм, действующих в рамках единого экономического пространства. Созданы исполнительная дирекция МБС (директор — А. В. Моргунов), а также рабочие органы президиума правления — комитеты: по правовому обеспечению биржевого движения, по методологии, информации и средствам связи, по связям с общественностью, по международным отношениям и внешнеэкономической деятельности, по межбиржевому взаимодействию, по подготовке кадров, финансовый.

По всему миру сеть электронных бирж развита в не меньшей степени, чем традиционных. Сейчас наиболее известна информационная программа «Глобус». Необходимость информационных систем в том, что это хоть как-то сможет повлиять на сдвижку доходов посредников. Ведь во многом они строятся по принципам XVII—XVIII веков, когда отсутствие дорог и информации гарантировало получение сверхприбыли. Связь у нас в стране технически отсталая, особенно телефонная — просто как в конце прошлого века. Именно она не позволяет мечтать об уровне работы западных брокеров. Здесь работа идет по двум как бы не связанным между собой линиям. С одной стороны, это сеть Relkom, которая хороша, но дорога (примерно 25 тыс. в год). Кроме того, ее введение резко осложнит работу городской телефонной связи. Но биржевики хотят развивать именно эту сеть, в то время как Минсвязь поставила на ней крест. С другой стороны, Министерство связи развивает полукоммерческую сеть Telenet, которая в СССР называется «Спринт-С».

Что будет дальше, неясно. В ноябре 1991 г. Сибирская товарная биржа собирается подключить 200 брокерских контор к сети Relkom. Если это заблокирует городскую телефонную сеть, от нее придется отказаться.

Другой комитет МБС — по межбиржевому воздействию — решает, как и на каких условиях биржи должны

обмениваться информацией. Должен ли это быть коммерческий обмен или клиринг. На практике сейчас используется двусторонний обмен. Другая проблема — единый стандарт котировок. Причем речь идет не о единообразии цен, а об общей методологии.

В последнее время на советских биржах стал практиковаться обмен брокерскими местами, что вызывает неослабевающий интерес на Западе: какой-то загадочный бартер. По поводу этого обмена существуют две точки зрения. Одна из них ориентирована на мнение западных экспертов, рекомендующих немедленно прекратить эту практику. Другая, напротив, настаивает на легализации обмена.

Несколько развитых стран выделили серьезные средства на подготовку и переподготовку кадров в СССР. Комитет МБС по подготовке кадров должен сейчас решить, как с умом распорядиться этими деньгами. На заседании был принят за основу проект закона РСФСР о товарных биржах, подготовленный комиссией МБС. Исполнительной дирекции МБС было дано поручение о публикации проекта в печати.

Инициативу создания Российского биржевого союза проявили МТБ, Пермская ТБ, Сибирская товарная и Сибирская фондовая биржи. Учредительная ассамблея Российского биржевого союза уже состоялась в Москве. А в октябре должен появиться Сибирский биржевой союз, который объединит 14 бирж Сибири.

Общий вопрос для бирж и брокерских организаций — отсутствие биржевого законодательства. Есть лишь российское «Временное положение», проекты союзного и республиканских законов. Общая точка зрения: нужны законы «О биржевой деятельности» и «О выпуске и обращении ценных бумаг». Биржевое законодательство сегодня — это законодательство переходного периода, и оно должно быть максимально общим. Биржевая деятельность должна быть разрешена в любых ее формах, допущенных законом. В то же время нужно четко определить, что мы понимаем под биржей. Этот вопрос связан с социальной защищенностью работников биржи и брокерских контор. Задача МБС — добиться, чтобы все законодательные акты разрабатывались с участием биржевиков, учитывали их интересы.

Сейчас проект Закона о товарных биржах внесен в повестку осенней сессии Верховного Совета РСФСР. Готовится аналогичное законодательство на Украине, в Казахстане, Прибалтике. Здесь может быть использован опыт МБС. В сентябре состоялась встреча правоведов, которая позволит осуществить эту законодательную стыковку.

Целый ряд программ будет финансироваться совместно Конгрессом бирж и МБС. Предстоит выработать общую философию, адаптироваться к западным информационным системам. Будет обсуждаться вопрос об информационных сетях в ТАСС. На его проработку выделено 200 тыс. руб., это мало, но в перспективе, может быть, удастся использовать государственные средства.

Пока вопрос о создании информационных систем детально не обсуждался. Биржевики говорят: от системы Главснаба мы отличаемся тем, что они

все знали о товарах, но никому ничего не говорили; мы же мало знаем, но все говорим.

Биржа и все с ней связанное становится модой. Весна—лето 1991 г. — переломный период в биржевом деле. Товарно-сырьевые биржи становятся не теоретической, а реальной альтернативой распадающейся государственной системе товарно-сырьевого обеспечения.

К настоящему моменту сформулированы и задачи Межбиржевого союза:

* координация различных направлений деятельности бирж и брокерских организаций;

* обеспечение членов союза юридической, научно-технической, коммерческой и иной информацией, издательская деятельность;

* правовая, консультативная, финансовая помощь членам союза;

* проведение необходимых научных исследований;

* создание системы связи и передачи коммерческой информации, так как поодиночке сделать это — непосильная задача;

* рекомендации по автоматизации биржевой деятельности;

* содействие в подготовке кадров, помощь в организации школ бизнеса, стажировке кадров за рубежом;

* защита социальных интересов бирж и брокерских организаций, создание собственной материально-технической и социально-культурной базы;

* содействие цивилизованной и выгодной интеграции отечественных биржевых структур в международную биржевую систему.

* * *

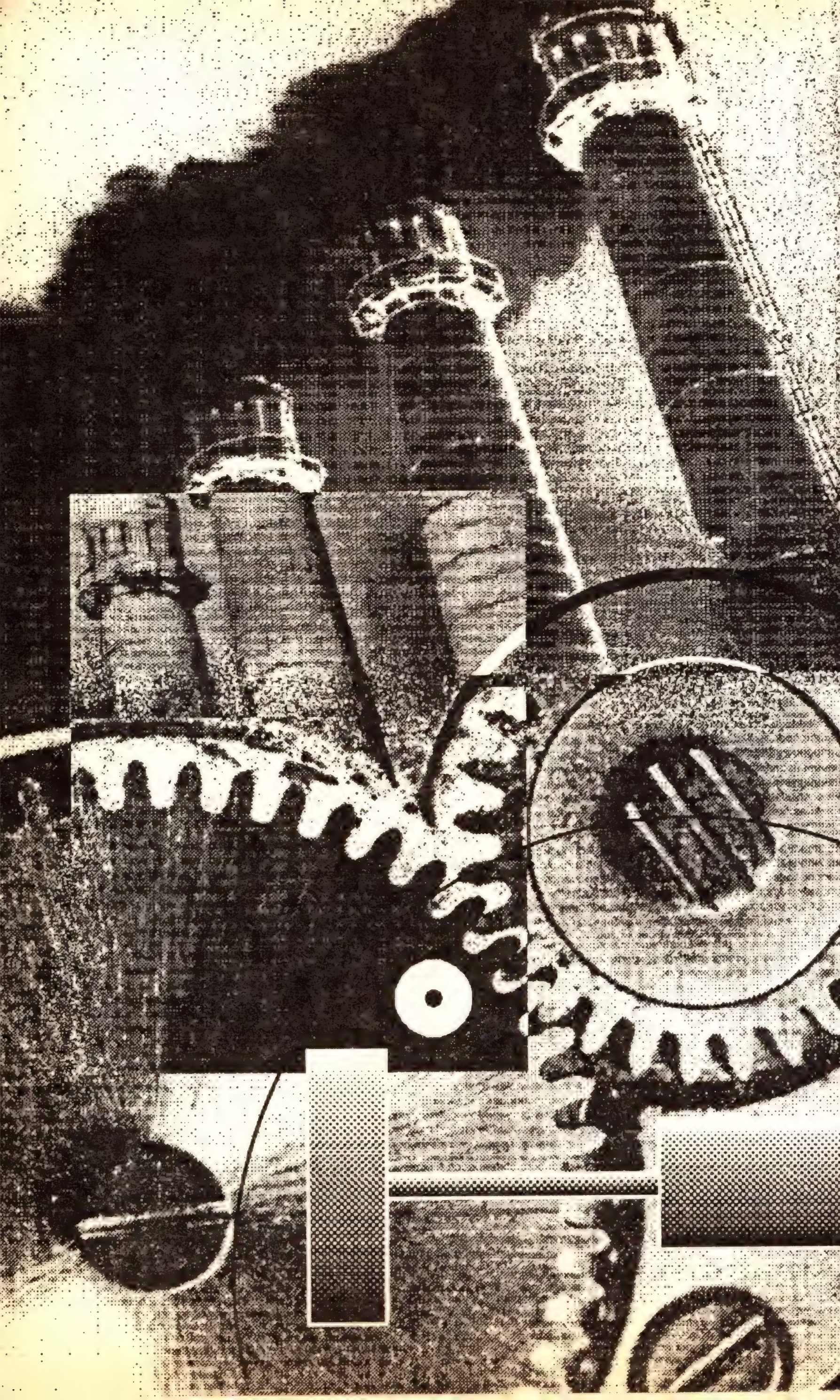
За рубежом стройная структура бирж сформировалась не в один день. В период свободной конкуренции, на первых этапах становления индустриального общества также функционировало большое число региональных бирж. Сейчас необходимо отказаться от схем и поддерживать все экономически жизнеспособное. Время и рынок все поставят на свои места.

Биржевое дело обрело плоть и кровь. Бурное, стихийное развитие бирж в 1991 г. получило поддержку государства, особенно на республиканском и местном уровнях. Тяжелый больной — наше народное хозяйство — возвращается на проторенную и проверенную мировым опытом дорогу цивилизованного рынка.

Бурный рост биржевого дела вызвал общие проблемы, которые можно обозначить и решить лишь в рамках общей организации. Назовем некоторые из них.

Наибольшим спросом пользуются товары и сырье, включенные в госзаказ и распределяемые по фондам. Необходимы приватизация, освобождение товаропроизводителей, последовательная либерализация цен.

Практически полностью отсутствуют первичный и вторичный рынки ценных бумаг. Их деятельность ограничивается созданием предпосылок необходимой информационной структуры, идеологии информационного и технического обеспечения, перспективными международными контактами, отдельными операциями по первичному размещению ценных бумаг, принятых к котировке.



СТАВКА НА ПРОИГРЫШ

Интервью генерального директора
ПО «Сиббиофарм» Б. В. ПРИЛЕПСКОГО

— За последнее время принято множество директивных документов, так или иначе посягающих на прибыль предприятий — основной источник доходов бюджета. Однако государственный кошелек по-прежнему пуст. Дефицит союзного бюджета превышает предельный годовой уровень, санкционированный парламентом. Не исключено, что к концу года он перевалит за 125 млрд руб. А как в новых условиях чувствуют себя предприятия?

— 30 лет я работаю на производстве, из них 19 лет директором, но столь плачевного положения не помню.

В январе этого года, когда М. С. Горбачев собирал президиум Ассоциации государственных предприятий и объединений промышленности, строительства, транспорта и связи, я ему прямо сказал, что налоговая система, которую создал В. С. Павлов будучи министром финансов, угробляет промышленность. Перспектива выбивается из-под ног производителей, а значит, и бюджета. Создается впечатление, что у правительства и Минфина одна забота — любой ценой собрать деньги сегодня, а что будет завтра, их не волнует. Воистину, хватательный инстинкт затмевает разум. Еле-еле сверстали финансовый план 1991 г. Но дальше-то будет еще сложнее. Набросив удавку на предприятия, вряд ли удастся свести концы с концами в 1992 и 1993 г. На кого и на что делается ставка?



— Но ведь налог на прибыль сегодня снижен с 45 до 35% по Союзу и с 38 до 32% по России. Первоначально же во время дебатов в парламенте называли 60 и 55%.

— Это формально, а реально у предприятия изымается

более 70% средств. Это 35-процентный налог на прибыль по установленным ставкам, отчисления во внебюджетные фонды стабилизации экономики, взносы в размере 11% от расходов на оплату труда, 20% амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов.

Подрывается стремление поднять рентабельность. Прибыль от реализации продукции по договорным ценам изымается полностью, если рентабельность превышает 30%. В случае прейскурантных цен вступает в действие предельный уровень рентабельности (равный удвоенному среднеотраслевому). По нашей медицинской отрасли он составляет 50%. При его превышении в бюджет изымается 75% прибыли.

Рентабельность по нашему объединению за 12-ю пятилетку возросла в 1,8 раза только за счет снижения себестоимости, которого удалось добиться благодаря внедрению новой техники и технологии. Коллектив стремился работать на прибыль. А сейчас? С января 1991 г. мы не подняли цену ни на один препарат, а на основную продукцию даже снизили. Однако улучшение технологических показателей обернулось убытком, поскольку мы вынуждены перечислять в бюджет 75% прибыли.

— Правительство и Минфин сочли, что в распоряжении предприятий скапливается слишком много средств, полученных не за счет наращивания объемов производства, а в результате повышения цен. Вот и родилась идея откачки прибыли, превышающей предельный уровень рентабельности.

— Отчисление в бюджет части прибыли необходимо, но в разумных пределах. Нельзя убивать стимулы и возможность развития. В частности, хорошо бы эту шкалу сделать менее дифференцированной, более плавной. Прибыль от реализации продукции по договорным ценам, которые равны или ниже оптовых, утвержденных в соответствии с постановлением Совета Министров СССР № 741 от 14.06.88 г., целесообразно не облагать налогом за превышение уровня рентабельности. Это станет стимулировать предприятия не взвинчивать договорные цены, снижать себестоимость.

— Как в этом году меняется финансовое положение вашего предприятия?

— В 1990 г. при 51 млн руб. товарной продукции мы имели 28 млн руб. балансовой прибыли и 19 млн прибыли оставалось в нашем распоряжении (в ценах 1990 г.). По плану на 1991 г. товарная продукция возрастет до 83 млн,

балансовая прибыль — лишь до 31 млн, а прибыль в распоряжении предприятия будет практически на прежнем уровне — 20 млн (это с учетом 8 млн руб. расходов на соцкультбыт).

Между прошлогодними 19 и нынешними 20 млн руб. — огромная разница, поскольку подорожало все и вся, кроме нашей продукции. На ту же прибыль будем иметь в несколько раз меньше социальных благ. Если на медико-санитарные цели в 1990 г. мы расходовали 500 тыс. руб., то в 1991 г. — 1,5 млн, на профилакторий — 500 тыс. и 1 млн, на жилье — 1,2 и 3,6 млн. Но это не значит, что мы стали строить больше. Наоборот, вынуждены сворачивать строительство жилья и производственных объектов. Госстрой ввел коэффициент удорожания стройпродукции 2,9, а фактически строительство обходится в 3—4 раза дороже. Песок стоил 3 руб. кубометр, сейчас — 18 руб. Соответственно подорожал железобетон и т. д. Стоимость 90-квартирного дома подскочила с 1 до 3 млн руб.

Только за первый квартал мы отдали в бюджет 4,8 млн руб. прибыли, в том числе за превышение предельного уровня рентабельности — 3,8 млн руб., или 75%. В распоряжении предприятия осталось 4,6 млн руб. из 9,4 млн общей прибыли от промышленной деятельности. И при такой прибыли мы «сели на картотеку»: были вынуждены под зарплату взять кредит!

«Широким жестом» — компенсациями удорожания товаров и питания в столовых — правительство вновь запустило руку в карман предприятия, в очередной раз продемонстрировав защиту интересов за счет самих защищаемых. Судите сами. Налог на прибыль снизили с 45 до 35%. Однако эти 10% дают нам лишь 900 тыс. руб., а в виде компенсации повышения цен предприятие обязано выплатить 3 млн, в счет удорожания общественного питания — еще 1 млн. Откуда взять эти средства? Опять же из прибыли, причем не балансовой, а остающейся в нашем распоряжении. Но ведь хозяин этих денег — завод. Мы и без указов Президента решим, куда их направить: на социально-культурные цели, питание, строительство, премии или науку.

— Кстати, Ленинградская ассоциация промышленных предприятий выступила с предложением выплачивать компенсации всем работникам по 120—150 руб., снизить налоги на величину компенсаций, а также снять ограничения на ис-

пользование чистой прибыли, регулируя его только прогрессивным налогом.

Но все это проблему скорее усугубляет, чем решает. Поскольку у предприятия теперь единый кошелек, то приоритет отдается текущим нуждам. В условиях нынешней нестабильности и обещанной приватизации немногие готовы вкладывать деньги в перспективу.

— Вот именно. Если раньше мы ежегодно инвестировали в новую технику и научно-технический поиск 3—5 млн руб., то в этом году — только 260 тыс. Причем лишь треть этой суммы не облагается налогом, и мы вправе взять ее из общей прибыли, а две трети должны черпать из прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия.

— 260 тыс. руб. — это то, что вы «официально» можете вложить?

— Да, хотя кое-что проводим через себестоимость, прекрасно понимая, что без научно-технического задела нам не выжить. Пока это удается, поскольку новая налоговая система еще не отработана и налоговый инспектор ни разу не был на заводе. Но грани себестоимости четко определены. Если выяснится, что мы неправильно что-то включили в издержки, заплатим весомый штраф — все из той же прибыли. Чтобы стимулировать предприятия заниматься новой техникой, разработкой, проверкой и налаживанием выпуска новых продуктов, целесообразно, как в цивилизованных государствах, вообще не облагать эту сферу налогом.

— Чем еще прежняя ситуация в финансировании научно-технических разработок отличалась от нынешней?

— Финансирование шло по линии и государственных капиталовложений, и министерств. Если завод доказывал, что у него перспективные работы, то министерство спускало фонд. Там понимали, что надо развиваться. Мы всегда находили общий язык. Кроме того, широко пользовались плодами фундаментальной науки, финансируемой из бюджета. До нынешнего года наше объединение сотрудничало с 30—40 научно-исследовательскими институтами. Например, Институт цитологии и генетики СО АН СССР разработал гибберсиб — стимулятор роста растений, дающий экологически чистые продукты, который мы взялись выпускать. Между нами был заключен договор о творческом сотрудничестве. Сегодня в активе осталось лишь четыре НИИ: нет средств. Прежде затраты на эти цели мы могли

включать в себестоимость, теперь не вправе. Но разрыв цепочки «наука — производство — новая техника» чреват разрушением связей, утратой созданного научно-технического потенциала и потерей кадров, на подготовку которых уходят десятилетия. Мы свой задел создавали 15 лет. Его хватит максимум года на два, а дальше начнется «самопоедание».

— Только благодаря этому заделу вы смогли в течение года так нарастить товарную продукцию и иметь прибыль?

— Да. Объединение активно занималось расширением номенклатуры продукции, хотя предприятия нашей отрасли работают, как правило, на монокультуре. Кроме гибберсиба могу назвать путидойл, предназначенный для устранения нефтяных загрязнений. Мы — авторы технологии и единственные пока его изготовители. Имеем возможность, переходя с продукта на продукт, варьировать производственную программу, ориентируясь на наличное сырье и выгодные рынки сбыта. В состоянии увеличить выпуск новых препаратов вдвое.

— Насколько я понимаю, от нынешнего налогообложения проигрывают предприятия, оказавшиеся в своеобразной ловушке: когда цены «на входе» резко выросли, а «на выходе» остались прежними. Иное дело — строительный комплекс...

— Да. Цены на медикаменты не выросли в отличие от сырья. В этом году наше объединение теряет 17 млн руб. прибыли (товарная продукция снизилась на 12 млн руб., поскольку в соответствии с постановлением союзного правительства № 1080 цены установлены в пределах нормативной рентабельности, а себестоимость выросла на 5 млн). Химфармзавод, входящий в наше объединение, выпускает на 40 млн руб. бинтов. Цена на них не изменилась, хотя марля подорожала в 2,5—3 раза, и завод работает теперь себе в убыток. Аналогичная ситуация и по другой номенклатуре. Чтобы уменьшить убытки, он вынужден сократить выпуск медикаментов с 260 до 160—180 млн ампул, ведь цены на стекло, стеклодробь, газ выросли. В таких условиях стране по-прежнему будет не хватать медикаментов.

По-моему, нельзя было повышать цены на детские товары, никогда нам этого не компенсировать. Конечно, до повышения цен легкая промышленность работала в убыток. Сейчас убытка не будет, однако и производство продукции, и ее ассортимент сокращаются.

Новосибирское объединение «Электросигнал» при возросшей цене цветных телевизоров вдвое сократило их выпуск. У наших соседей, Бердского ПО «Вега», положение тоже неплохое. Конечно, и у них так же выросли цены на сырье, комплектующие, и процент отчисления от прибыли тот же, но объем-то ее больше и дается она им легче — за счет резкого увеличения цен на продукцию. Бердскпромстрой, который всегда выполнял строительно-монтажные работы на 15—16 млн руб., возводя, кроме промышленных объектов, 45 тыс. кв. м жилья, сегодня спокойно набирает те же миллионы, строя втрое меньше.

— Вы ратуете за повышение цен и на вашу продукцию?

— На медикаменты ни в коем случае нельзя отпускать цены. И так сейчас дешевле умереть, чем вылечиться, хотя и первое не дешево. Теперь и договорные цены лишены смысла. Решаясь на них, мы усложняем сбыт (надо найти богатых потребителей, которых не так уж много), а вырученные средства пойдут не нам, поскольку прибыль свыше 30% рентабельности по договорным ценам изымается в бюджет.

— Чего же вы хотите — дотаций?

— У государства, с одной стороны, средств на дотации нет, а с другой — к ним иждивенческое отношение. По-моему, целесообразнее дать возможность предприятиям самим заработать эти средства (скажем, за счет повышения рентабельности) и не забирать их в общий котел через налоги. Чтобы повысить рентабельность (при тех же ценах), придется заниматься научно-техническим прогрессом.

Хотите получить тот или иной товар — дайте по нему льготы в налогообложении. Мы освоили новую, несвойственную нашему заводу продукцию — 100 млн одноразовых шприцев. Целесообразно было бы на 2—3 года дать нам налоговые льготы, чтобы был интерес наращивать их выпуск. Ведь в стране бедственное положение: одноразовые шприцы еще не освоили, а выпуск многоразовых уже сократили. Аналогично и по новым препаратам. Мы рассчитывали, что на них в течение двух лет не будут распространяться ограничения рентабельности при налогообложении. Но увы...

В законодательстве о налогах нет и намека на взаимную заинтересованность предприятий и государства. Значит, предприятия будут искать мыслимые и немыслимые способы, чтобы меньше отчислять в бюджет. И, будьте уверены, найдут их.

— Распространяются ли на ваше объединение союзного подчинения более лояльные российские директивы по налогообложению?

— Как вам сказать... Приведу такой пример. Заигрывая с оборонными предприятиями (которые тоже находятся в союзном подчинении), российское правительство освободило от налогов прибыль, полученную ими от увеличения производства гражданской продукции, медицинского оборудования и медикаментов. А медицинская промышленность, которая как раз и поставляет основную долю этой продукции, почему-то осталась без «льготного» внимания. Причем налоговые инспекторы руководствуются либо союзным, либо российским положением — какое выгоднее финорганам.

ЛОМАТЬ НЕ СТРОИТЬ...

— Какие еще новшества, на ваш взгляд, действуют во вред предприятиям?

— Парламент упразднил Минмедбиопром. В нем было 240 заводов. 50 из них, в том числе наше объединение, выделились в самостоятельный концерн. Что стало с остальными — я не в курсе. Дали работникам три месяца на трудоустройство.

— Вы считаете, стало хуже? Столько разговоров было о том, что непосредственные производители, высвободившиеся из-под оперативной опеки министерств, для проведения общей научно-технической политики смогут на свои средства содержать небольшой координационный орган, состоящий из компетентных людей...

— Фантазии больного ума. Где теперь искать людей, которые стали бы, а главное — сумели заниматься стратегией? Да и кто этому новоявленному органу даст необходимую информацию в целом по стране, а предварительно ее соберет? Министерства нет, Госплана нет, новое Министерство экономики и прогнозирования и ГКНТ нашими проблемами не озабочены. В Минздраве попросту просят новые антибиотики, а предлагать конкретные их виды должны были бы научно-исследовательские институты бывшего Минмедбиопрома. Наш концерн, а тем более — объединение охватывают далеко не полный круг того, что нужно стране. Кто будет делать все остальное,

какие кооперативы, частные предприятия и на каком оборудовании?

Нам самим не осилить и массу проблем с материально-техническим снабжением.

Возьмем, к примеру, уротропин, без которого не в состоянии обойтись ни один окулист. Сырье новосибирскому химфармзаводу поставляло кемеровское объединение «Азот». Производство уротропина, на долю которого приходился от силы 1%, закрыли там по экологическим соображениям. И теперь химфармзавод не может его выпускать. А кто сможет, а главное — захочет?

Прежде этим занимался Минмедбиопром совместно с Минхимпромом. Обращался я в Кемеровский облисполком, выступал на региональном совещании сибирских областей. Ну и что? Все кивают, дескать, надо разобраться... А препарата так и нет.

Или еще. Для производства антибиотика бацилихина нам нужны соевые шрот и мука. Шрот мы получали из Хабаровского края, пока крайисполком не запретил вывозить сырье за свою «границу». Его не волнует, что останавливается производство, снабжающее чуть ли не всю страну данным препаратом. Кто должен этим заниматься? Я переговорил с работниками крайисполкома, ездил туда мой заместитель... Мы для них очередные просители, которые «хотят обокрасть край». Обратился в Агропром, но и его не интересует, где мы возьмем сырье, главное — «обязаны поставить бацилихин». К премьер-министру идти? Вряд ли допустят. А рынка, где можно было бы купить сырье, нет. И неизвестно, когда еще будет.

— Разве вы не можете договориться непосредственно с производителем шрота?

— Договорились, заключили с ним договор, будем финансировать его шротовое производство. Под угрозой мер со стороны исполкома он поставлял шрот в Алтайский край. Там его перемалывали и отправляли нам. Так теперь уже Алтайский крайисполком запретил вывоз «своей» продукции. Пришлось и здесь утрясать. Алтайский край, в отличие от Хабаровского, животноводческий и нуждается в бацилихине. Мы пригрозили отказать в поставках как этого антибиотика, так и шприцев, медикаментов. Тогда крайисполком выдал лицензию на вывоз шрота специально для нашего завода. И пожурил милиционера, который выполнял свои обязанности «неумело».

Но у нашей продукции сотни наименований! Не под силу нам организация всего этого бартера в масштабах страны. А раньше худо-бедно, но было организовано. И министерства, и органы снабжения были. Кстати, последние превращаются в коммерческие фирмы, которые тоже претендуют на нашу прибыль. Фондовый или нефондовый материал мы получаем — они требуют себе за услуги 5—10%. Невольно вспомнишь некрасовское: а чуть работа кончилась — встают три дольщика: Бог, царь и господин. Сейчас их не три, а десятки.

— Но с министерствами и государственными органами в их прежнем качестве рынка тоже не создать. Пример с инсулином. Наша страна последние три года расходует на его импорт ежегодно по 100 млн инвалютных рублей, хотя весь завод с технологическим оборудованием стоит 150 млн. Почему министерство не подумало об этом?

— Именно с таким предложением выступал Минмедбиопром, но ему не дали ход Госплан и Совмин СССР.

— Согласитесь, система, где так много зависит от желания, а то и каприза конкретных людей, нежизнеспособна.

— Конечно. Однако и из хаоса рынок не появится. Я против шараханья от одной крайности к другой. Зачем разваливать действующие структуры, не создав предварительно новые — дееспособные? Не подумайте, будто я сожалею о сокращении министерств. Прискорбно, что, разрушив систему хозяйственных отношений, горе-руководители страны ничего приемлемого так и не предложили за пять лет. А для корабля, который не знает, в какую гавань плывет, ни один ветер не будет попутным.

— И как же реагирует на сложившееся положение высшее руководство?

— Я высказывал боль производственников по поводу грабительского налогообложения не только М. С. Горбачеву, но и вице-премьеру В. И. Щербакову, председателю Госкомцен В. С. Сенчагову. В. И. Щербаков говорит: «Будем думать, разработаем комплекс мер». Разработаем... А постановления уже действуют и разоряют предприятия. Сенчагов, понимая обстановку, ссылался на то, что пока нет возможности вплотную этим заняться, в частности из-за затянувшейся реорганизации Кабинета министров.

От таких разговоров оптимизма у меня и других директоров не прибавилось. Серьезных экономических программ по-прежнему нет, сплошные декларации. Удручает и

то, что высшее руководство не имеет понятия о реальном состоянии дел на производстве. В. С. Павлов, всю жизнь проработавший в статистических и финансовых органах, в упор не видит производственников, потому что мы были против его назначения премьер-министром. Михаил Сергеевич говорил, что премьер должен быть финансистом, экономистом. Такой человек, безусловно, нужен и важен, но в команде. К сожалению, не достает компетентности и правительству России, где люди подобраны скорее по политическим соображениям.

Положение усугубляется еще и тем, что разрушается командный состав предприятий. Вспомните, как эмоционально восклицал в Киеве Михаил Сергеевич: «Не подходит директор — гоните!» Сегодня мало находится желающих занять директорское кресло, трепать нервы, работать по 16 часов в сутки.

— Вы же работаете.

— А как уйти? Я жизнь вложил в этот завод, у меня есть обязательства перед коллективом. Уйти — все равно, что предать дело, которому посвятил жизнь. Хотя мне есть куда уйти: как доктору экономических наук, профессору могут предложить кафедру в вузе. Дальше-то как будем жить, если все разбежимся туда, где спокойнее? Однако и так долго продолжаться не может.

— Где же выход?

— Сверху должны поступать четкие и стабильные правила игры, нельзя без конца менять законы, нередко еще до того, как они начали действовать. В июле 1990 г. был принят Закон о налогообложении, установивший 45-процентный налог на прибыль. Только предприятия стали к нему приспосабливаться, как в конце декабря Президент подписывает указы о введении налога с продаж и замораживании всех фондов с 1 декабря. Невиданное безобразие: Указ имеет обратную силу. Мы были вынуждены рвать связи, которые еще сохранились, так как не имели возможности заплатить по договорам.

— А вслед издаются новые указы с требованием «в максимально возможной степени сохранить заключенные предприятиями на 1991 г. договоры и сложившиеся хозяйственные связи» и предупреждениями об ответственности именно предприятий за невыполнение договорных обязательств...

— Я говорил М. С. Горбачеву, что он и правительство сами создают войну законов, подрывают веру в элементар-

ную стабильность. Если закон несовершенен и это подтвердит практика, его можно откорректировать. Но нельзя же устраивать такую вакханалию. Невозможно стало ориентироваться в массе документов, противоречащих друг другу.

Во исполнение решений II Съезда народных депутатов СССР и Указа Президента «О первоочередных мерах по переходу к рыночным отношениям» Совет Министров СССР принял постановление от 25.10.90 г. «О переходе на новую систему цен и тарифов». В соответствии с ним предельный уровень рентабельности (30%) не применяется к договорным ценам на новую высокоэффективную продукцию. Найдя на эту продукцию потребителя, мы имели возможность компенсировать затраты и создать финансовый резерв на будущий научно-технический поиск. Однако 10.12.90 г. Совет Министров СССР принял постановление «О порядке исчисления рентабельности и ее средних размерах по отраслям народного хозяйства», которое все же ограничило предприятия среднеотраслевой рентабельностью, что перечеркнуло наши благие намерения.

Короче говоря, идет раскачка хозяйства. Определенная инерция все же должна быть, без нее экономика окончательно пойдет вразнос. Производственники — не солдаты в строю: налево-направо! Да и голова закружится вращаться с такой скоростью.

Много слов сказано по этому поводу, а ситуация продолжает усугубляться, причем по инициативе всех уровней — союзного, республиканского и местного. Попытки «отстоять» территориальное самоуправление ни к чему хорошему не приводят. Местные органы и раньше не были заинтересованы в нормальной работе предприятий, а если и дальше российский бюджет будет стягивать себе средства, затем спуская их вниз, взаимопонимания и взаимодействия между предприятиями и местной властью так и не возникнет. Недавно решили, что прибыль сверх предельного уровня рентабельности будет перечисляться в местный бюджет, и тут же переиграли — в местный, но через областной (вышестоящий).

— Не хотелось бы заканчивать беседу на столь пессимистичной ноте. Будем надеяться, что положение изменится, к предложениям и запросам директоров предприятий, которых стали называть «третьей силой», все-таки прислушается «первая» — правительство. В. С. Павлов, выступая перед

парламентариями, пообещал, что хозяйственники заранее будут ознакомлены с «правилами игры» на будущий год (осталось еще уяснить, что их нельзя без конца менять). По новым «правилам» правительство собирается оставлять предприятиям амортизационные отчисления, предоставляя налоговые льготы тем, «кому их не хватает», а также не облагать налогом прибыль, получаемую от производства товаров для детей и медикаментов.

— Да, премьер-министр обещал, а выдал очередной вариант налоговой системы, изложенный в постановлении своего Кабинета «Об организационных мерах по разработке производственных программ...» Не стану комментировать этот объемный документ, скажу только, что он фактически отменяет Закон о налогах на прибыль предприятий и вводит с 01.01.92 г. федеральный налог в размере 10% стоимости реализованной продукции. Как работать, когда изменения молниеносно сменяют друг друга? Президент с Законом не считается, премьер его свободно меняет! Это новшество не предусматривает льгот предприятиям, имеющим соцкультбыт, а их платежи в бюджет по федеральному налогу удвоятся по сравнению с прежним недавно узаконенным уровнем.

В. С. Павлов и правительство лишний раз наглядно продемонстрировали, что положение предприятий их не заботит. А ведь это губительно для экономики. Одна надежда, что парламент Союза и России приостановят это нововведение.

Интервью записала кор. ЭКО
Татьяна БОЙКО

СТИМУЛОВ КАК НЕ БЫЛО, ТАК И НЕТ

Я. М. МЕЛЛЕР,
директор Сясьского целлюлозно-бумажного комбината,
В. С. СОМИНСКИЙ,
доктор экономических наук,
Ленинград

Закон о налогах с предприятий, объединений и организаций принципиально расходится с одновременно принятым Законом о предприятиях. Так, второй выдвигает прибыль (доход) в качестве главного результирую-

щего показателя, а первый предусматривает сохранение нелепого налога с оборота, закрепляющего диктат централизованно устанавливаемых розничных цен. Предприятию пока безразлично, выше или ниже розничная цена на его продукцию, нет и стимула к конкуренции.

К примеру, ванилин легко превратить в ванильный сахар, в котором соотношение ванилина и сахара — 1:100. За год производство ванильного сахара могло бы принести комбинату до 100 млн руб. прибыли. И государство получило бы немалый доход. Но по нынешним правилам это добавит предприятию лишь 800 тыс. руб. прибыли, большая часть которой уйдет в налог с оборота и на возмещение затрат по реконструкции производства. Стоит ли огород городить? А ведь если поднатужиться и решить непростые экологические проблемы, можно производить ванилина не 25, а 150—200 т в год (потребность народного хозяйства в этом продукте более 1100 т, неограниченны возможности экспорта). Тогда прибыль возросла бы до 400—800 млн руб., не говоря о валюте.

Думается, схожая картина на многих предприятиях, включая оборонные. Министерства финансов — союзное и российское — в упор не видят, что причины снижения доходов и расстройства бюджета — в отсутствии экономического интереса предприятий, а не в их нерадивости.

Налог с оборота следовало бы заменить налогом с продаж — с продавца, как принято в большинстве стран. Но тогда придется кардинально пересмотреть установленный Законом порядок исчисления налога на прибыль. Единственным его источником должна быть прибыль, исчисляемая как разность между рыночными договорными ценами и затратами предприятия-изготовителя. Основаниями для снижения ставки налога или освобождения от него должны быть прежде всего реконструкция, модернизация, обновление производственных и непроизводственных фондов.

К примеру, при росте цен на стройматериалы, оборудование и сырье в 2—2,5 раза планируемый на 1991 г. на Сясьском целлюлозно-бумажном комбинате рост прибыли в 1,5 раза при сохранении действующих ставок налога фактически означает уменьшение на треть возможностей развития предприятия. Иное дело, если бы весь вклад в развитие комбината был на 2—3 года освобожден от налога. Пострадает ли бюджет? Нет, ибо возрастут налоги с продаж, а с освоением новых мощностей — и отчисляемый налог на прибыль.

Абсолютизируется диктат союзного, республиканского и муниципального уровней в отношении порядка, методов и особенностей формирования себестоимости и расходов на оплату труда. Между тем, исходя из Закона о предприятиях, формирование затрат, их структура, доля фонда оплаты труда, направления его расходования, цены, за которые приобретены материалы и оборудование, — дело самого предприятия. Более того — коммерческая тайна. На зарубежных предприятиях охотно показывают все тонкости производства и наглухо закрывают двери экономических служб. Каждая фирма считает по-своему и лишь итог представляет налоговой инспекции и собранию акционеров.

Требования Закона ежегодно ограничивать оплату труда «средними рамками» и выдерживать зависимость между нормируемыми (!) расходами на оплату труда и ростом производства тормозит переход на рыночные отношения. У предприятий так и не появится стимулов к экономии сырья, материалов, энергии. При экономии расходов и росте прибыли, но при стабильном или даже меньшем обьеме производства увеличение «средств, направленных на потребление», резко повысит налог на прибыль. В конце концов это невыгодно и государству. Экономия материальных и иных затрат — это и экономия затрат овеществленного труда. Эти простые истины никак не пробьются на уровень Закона. По-прежнему сохраняется однобокая финансовая политика: забрать, выжать, взыскать. В постановлении Кабинета министров СССР от 18.06.91 г. даже не упомянуто о связи налогообложения с пресловутыми «средствами, направленными на потребление». Неужели все остается по-старому?

Пока трудно судить, как скажутся на деятельности предприятий поправки Закона о налогообложении, предусмотренные этим постановлением. Федеральный налог, налог на добавочную стоимость, акцизные налоги, отмена налога с оборота и налога с продаж, исчисление рентабельности в процентах к стоимости основных фондов (кстати, какой — первоначальной, остаточной, восстановительной, балансовой?) — все это требует проверки практикой, которую не выдержал за годичный срок Закон о налогообложении в нынешнем виде.

На наш взгляд, Закон о налогообложении препятствует переходу к рынку и введению кредитной системы, основанной на расчетах от чистой прибыли. Без кредита невозможны хозяйственная деятельность и рынок. До недавнего времени Сясьский комбинат кредитом почти не пользовался. Теперь в нем есть нужда, есть и надежное обеспечение: прибыль и недвижимость (основные фонды и закрепленный земельный участок). Появились и кредиторы. Вот только странные у них условия. По вкладу предприятия выплачивается символический процент (не более 2% в год), а за кредит на капитальное строительство ставка 10%, за кредит на оплату труда — 25%. Значительно более выгодные условия предлагают западные банки, где проценты по вкладу и за кредит расходятся незначительно. Они гонятся не за ростовщическим процентом, а за обьемом услуг, стремятся привлечь вкладчиков. Хотелось бы, чтобы предприятие имело законную возможность выбирать кредитора не только внутри страны, но и за рубежом (с выплатой налогов отечественному бюджету). Без таких прав в рынок не войти.

Еще одна труднейшая проблема — материально-техническое обеспечение. Если в четвертом квартале 1990 г. предприятия простаивали из-за отсутствия сырья в отдельные дни, то в 1991 г. такие разорительные простои стали системой. Командно-распределительная система Госснаба перестала работать, попытки реанимировать ее бесплодны. На наш взгляд, пока нет рынка, нужно страхование потерь от простоев. Денежные средства и

материальные резервы страховых организаций формировались бы из добровольных взносов их учредителей.

Предприятие должно иметь право самостоятельно закупать за рубежом те материалы, которых нет или недостает в стране, расплачиваясь за них товарами, акциями, услугами. Целесообразно пересмотреть систему лицензий на экспорт, ограничивать или запрещать экспорт сырья, если из него можно изготовить и на экспорт продавать качественную продукцию. Преодолеть расстройство материально-технического снабжения изменениями только внутри страны нереально.

ГРАБЕЖ НА ЗАКОННОМ ОСНОВАНИИ

С. А. КИМЕЛЬМАН,
кандидат технических наук,
Москва

В июне 1990 г. до министерств и ведомств были доведены (под маркой согласования) новые оптовые цены практически на все виды материальных ресурсов и оборудования. Утверждалось (поди проверь), что в них учтены отчисления на государственное социальное страхование (37%). По этим ценникам стали определять коэффициенты удорожания сметной стоимости, тарифов на работы и услуги. Разработали любопытную методику, по которой темп роста оплаты труда равнялся 1, а амортизация даже уменьшалась. Госплан и Минфин утвердили коэффициенты пересчета.

Но в ноябре 1990 г. появился Указ Президента о создании внебюджетных фондов стабилизации, куда должно изыматься 11% фонда оплаты труда. Так как этот фонд вдвое больше, чем прибыль, фактически изымается 22% ее. Сюда следует добавить 20% отчислений от амортизации. Не забудьте и налог с продаж, налоги на прибыль, получаемую от реализации продукции по договорным ценам (сверх 30% рентабельности) и по прейскурантным ценам (сверх удвоенного уровня рентабельности). В итоге у предприятия забирается до 80—90% прибыли.

Правительство не только успешно справилось с изъятием основной массы прибыли, но и приостановило ее рост. Однако ожидаемого пополнения доходов бюджета не получилось. Даже кооператоры с их свободным ценообразованием всячески уменьшали прибыль, загоняя в себестоимость свои высокие заработки. Никто не захотел «по-братски» делиться с государством.

Далее правительство не менее ловко расправилось с фондами потребления и накопления.

До принятия Закона о налогах был фонд заработной платы, потом появился фонд оплаты труда, на который распространялся так называемый абалкинский налог. Но поскольку часть выплат из фонда социального развития имела индивидуальный характер (путевки, ссуды на жилье, оплата

питания и т. п.), ограничили и эти расходы. Родилось понятие «фонд потребления». Он вобрал в себя расходы по оплате труда и все индивидуальные выплаты, в том числе в натуральном виде — продуктами, товарами, подарками. Прогрессивный абалкинский налог был перенесен на фонд потребления.

Но и этого показалось мало. В Законе СССР «О союзном бюджете на 1991 г.» в текущем году действие абалкинского налога приостановлено. Вместо этого жестко зафиксирован максимальный размер фонда потребления. По базе он определяется умножением не облагаемого в 1990 г. фонда оплаты труда (но не выше 400 руб., а с 01.04.91 г. — 480 руб. в месяц на человека) на коэффициент 1,04, то есть увеличивается лишь на 4%. К тому же для увязки средств, направляемых на потребление, и выпуска продукции в 1991 г. во всех организациях (независимо от форм собственности) эти средства определяются в соотношении 1 : 1) «в меру роста (снижения) товарной продукции (работ, услуг) к предыдущему году в сопоставимых ценах».

Но одно дело, когда выпуск продукции растет: при той же численности можно увеличивать «подушную» оплату. Другое — когда падает (что как раз и наблюдается на большинстве госпредприятий) и, значит, фонд потребления сокращается. Чтобы обеспечить рост среднемесячной оплаты труда, необходимый после апрельского повышения цен, темпы сокращения численности должны опережать спад производства. Вот и все! Поднять средний уровень заработка можно только сокращая численность. Отсюда неизбежно усиление безработицы...

В пропагандистских целях основные фонды, приобретенные за счет средств фонда накопления, провозглашались коллективной собственностью, особенно на предприятиях, работающих по второй модели хозрасчета. В соответствии с последней все амортизационные отчисления поступали в фонд производственного и социального развития (фонд накопления). Встала неотложная задача — пресечь приток средств в фонд накопления и безвозмездную передачу основных фондов коллективам, противоречащую «Основам законодательства Союза ССР и республик о разгосударствлении собственности и приватизации предприятий». Для ее реализации правительство предприняло несколько шагов.

* С 01.01.90 г. приостановило начисление амортизации на полное восстановление фондов, срок службы которых превысил нормативный и по которым росла прибыль. Это увеличивало сумму налогов, отчисляемых от прибыли в бюджет. Предусмотрено также отчислять 20% амортизации во внебюджетные фонды.

* В соответствии с действующим положением остатки фонда накопления за 1990 г. переходили на следующий год. Теперь на половину их наложено вето — они изымаются во внебюджетные фонды стабилизации. При этом остатки определяются по состоянию не на 01.01.91 г., а на 01.12.90 г., когда большинство предприятий еще не рассчитались за покупки, совершенные в течение года!

* Введенные с 01.01.91 г. новшества увеличили на 60—80% оптовые цены почти всех приобретаемых предприятием основных фондов, что резко снизило покупательную способность фондов накопления.

* «Основы законодательства Союза ССР и республик о разгосударствлении собственности и приватизации предприятий» запрещают использовать амортизационные отчисления и выручку от реализации основных фондов, находящихся в государственной собственности, а также централизованные капиталовложения и дотации на выкуп госимущества в собственность коллектива.

Такими мерами покупательная способность фондов накопления уменьшилась более чем вдвое. Значит, для расширенного производства и социальных целей госпредприятия вынуждены брать ссуду в коммерческих банках. Казалось бы, что в этом плохого? Но получается, что накапливать могут все, кто находится у государственной кормушки или вовремя переметнулся в частный сектор. Все, кроме госпредприятий. В коммерческих банках «оседает» все больше служащих, паразитирующих на взлетевших процентах за кредит. Рождается новая финансовая олигархия. А в союзной и российской программах выхода из кризиса опять насмешка: дескать, коммерческие банки будут побуждать предприятия и организации к более рациональному и эффективному распоряжению привлеченными кредитными ресурсами. Но почему, скажем, госбюджетные геологические организации должны брать в кредит свои кровные деньги, предварительно перечисленные бюджету?

СТРАХОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РИСКОВ

Гарантированное Конституцией право на труд в нашей стране требовало огромных расходов государственного бюджета: содержались ненужные рабочие места, выплачивалась заработная плата работникам, которые занимались бесполезным трудом, и др. И по сей день скрытая безработица на убыточных предприятиях поддерживается за счет налогоплательщиков.

Очевидно, настала пора подумать о рыночной системе страхования занятости. Для этого надо четко определить, какие обязательства берет государство, а какие — органы коммерческого страхования. Стоит конкретизировать и само право на труд, выделив право на работу вообще; право на работу по специальности; право на работу в соответствии со специальностью и квалификацией.

Страховые отчисления следует разделить по целевому назначению: за счет работников формировать фонды социального страхования по возрасту и болезни, а за счет предпринимателей — фонды страхования на случай банкротства и возможной безработицы. Часть расходов, связанных с банкротством предприятий, должны взять на себя государственные органы. Прежде всего это касается предприятий, которые закрываются по не зависящим от них причинам.

В. В. МОРТИКОВ, Луга


5.
5
32
09
2
2
6
8

Обычно мы не публикуем ни отчеты ведомств, ни информацию об их намерениях. Но учитывая нетерпение, с которым исследователи, да и широкая общественность ожидают реформы в статистике, мы отступаем от своего обыкновения...

НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ СТАТИСТИКИ: первые результаты

В. КИРИЧЕНКО, И. ПОГОСОВ,
доктора экономических наук,
Москва

Советская система статистики (баланс народного хозяйства) ориентировалась на отражение воспроизводства материального продукта, исследование темпов, пропорций и взаимосвязей в народном хозяйстве с позиций примата материального производства. Ее идеология соответствовала требованиям централизованного планирования. Отсюда упор на описание процесса производства и движения материальных ресурсов, отражение материальных потоков, но не финансовых. Финансово-кредитные отношения рассматривались в основном как инструмент мобилизации накоплений государства, сфера же услуг изучалась вне общей системы балансовых построений.

Переход к рыночной экономике потребовал создания системы статистики, которая показывала бы взаимосвязи самостоятельных хозяйствующих субъектов. Резко повышается роль финансовых показателей, отражающих формирование, перераспределение и использование доходов, операции с ценными бумагами при широком участии банков. Появляется необходимость системного описания взаимоотношений всех секторов народного хозяйства и рассмотрения услуг как сферы деятельности, равноправной с материальным производством.

Этим и продиктован поворот к системе национальных счетов, отвечающей принципам рыночной экономики, задаче комплексного изучения всей экономики, ее отдельных отраслей, секторов и хозяйственных единиц.

Эта система включает (в европейском варианте, принятом Госкомстатом СССР за основу) счета товаров и услуг, производства, создания, распределения и использования доходов, счета инвестиций и финансов, а также счета, отражающие взаимоотношения с другими странами. Эти счета — макроуровень национального счетоводства — составляются по отраслям и секторам народного хозяйства [1].

Система национальных счетов в наших условиях, очевидно, будет некоторое время сосуществовать с традиционными балансами народного хозяйства. Для успешного освоения СНС необходима адаптация международных классификаторов к конкретным условиям отечественной экономики.

В международных стандартах по национальному счетоводству заложены два равноправных классификационных признака группировки экономических единиц: предприятие как вид деятельности и как хозяйственная единица. Поскольку финансовому аспекту в нашей статистике уделялось мало внимания, при введении системы национальных счетов предполагается делать акцент на втором признаке. В этой связи необходима новая классификация экономических единиц, предусматривающая разграничение коммерческой и некоммерческой (бюджетной) деятельности с выделением:

* предприятий сферы материального производства;
* коммерческих предприятий сферы нематериальных услуг;
* бюджетных (некоммерческих, финансируемых государством) организаций сферы нематериальных услуг;
* общественных организаций (негосударственных некоммерческих организаций).

Кроме того, необходима структуризация экономических единиц, которая поможет выявить особенности функционирования экономических единиц многоукладной экономики:

* государственных предприятий и организаций, с выделением финансовых учреждений;
* кооперативных предприятий и организаций, с выделением колхозов;

---

1 Методические материалы по СНС опубликованы в «Вестнике статистики».

* других предприятий и организаций с групповой (коллективной) формой собственности;

* индивидуальных и частных производителей.

Усиление интеграции с мировой экономикой требует отражения в системе счетов смешанных (советско-иностранных) предприятий, находящихся на территории СССР и за рубежом, иностранных предприятий на территории СССР, советских предприятий за рубежом.

На основе указанных классификационных подходов будут формироваться группировки предприятий по секторам и отраслям.

В статистике используется 20 классификаторов. Наиболее важные — классификаторы отраслей народного хозяйства, продукции и предприятий. Все они нуждаются в пересмотре. Предусматривается разработка классификатора экономических видов деятельности, необходимого для перехода к системе национальных счетов, включающего многопрофильные объекты с разной степенью хозяйственной обособленности, действующие не только в материальной, но и в нематериальной, финансовой сфере. Принципы такой классификации заложены в международной стандартной классификации всех видов экономической деятельности (МСОК ООН, 3-я редакция).

Внедрение системы национальных счетов означает переход к новым принципам статистики, и на этом пути пройдено несколько этапов. С 1988 г. начаты расчеты валового национального продукта (ВНП), сформированы динамические ряды по ВНП в целом, по отраслям и направлениям использования за период 1985—1990 гг., организовано исчисление ВНП производственным методом по республикам. Освоение счета валового национального (внутреннего) продукта производственным методом и методом конечного использования позволило выявить количественные взаимосвязи и пропорции, касающиеся отраслевой структуры образования и использования всех народнохозяйственных ресурсов — материальных благ и услуг. Полно и сравнимо по методологии с другими странами определены конечные потребительские расходы домашних хозяйств (расходы населения на товары и платные услуги).

В 1991 г. по проблематике СНС выполняются следующие работы: методология разработки показателей сводных счетов на макроуровне и основных счетов по секторам и отраслям на основе действующей информационной базы,

экспериментальные расчеты; экспертиза разработанной методологии специалистами международных организаций и стран, имеющих опыт в области создания СНС. Экспертиза охватывает счета:

* товаров и услуг, отражающие выпуск и импорт товаров и услуг, их расход на потребление, капиталообразование и экспорт;

* производства, характеризующие выпуск товаров и услуг, стоимость, добавленную обработкой, налоги;

* создания, распределения и использования доходов, раскрывающие картину формирования доходов, налогов, оплаты труда, прибыли, перераспределения доходов между секторами экономики (расчеты валового располагаемого дохода позволят охарактеризовать его использование на конечное потребление и сбережения);

* капиталообразования, характеризующие источники средств (валовые сбережения, поступления от других секторов экономики, из других стран) и их использование — накопление основных средств, прирост запасов, покупка нематериальных активов, продажа другим секторам и странам и пр.

Для характеристики различных финансовых активов и пассивов предстоит разработать финансовый счет. С его помощью возможно изучение наличных денег, депозитов в банке, векселей, облигаций, акций, кредитов и т. п.

В 1991 г. предполагается разработать методологию, обеспечивающую использование СНС на уровне союзных республик.

Расчеты на республиканском уровне дают возможность охарактеризовать перетоки ресурсов по территориям, взаимоотношения общесоюзного и республиканских бюджетов, перераспределение финансовых и кредитных ресурсов, новые финансово-экономические взаимосвязи в условиях роста самостоятельных внешнеэкономических отношений предприятий.

Переход на новые принципы статистики требует перемен в системе учета на предприятиях. Прежде всего надо создать информационную базу для СНС, привести бухгалтерский учет в соответствие с международными стандартами. Прообразом таких новаций можно считать формы учета, разработанные для совместных предприятий по методикам Министерства финансов СССР. Необходимо переобучить сотни тысяч бухгалтеров и финансовых работников.

Завершающий этап внедрения СНС — расчет межотраслевого баланса по методологии СНС; ориентировочно предполагается провести его по данным за 1993 г. В настоящее время разрабатываются схемы баланса, перечень отраслей, методы обеспечения информационной базы. Разработка баланса позволит взаимоувязать исчисление всех показателей СНС на союзном и республиканском уровнях. В последующем намечено организовать системные регулярные расчеты основных счетов и показателей СНС на основе усовершенствованной информационной базы по секторам и отраслям.

К сожалению, в отечественной экономической литературе нет работ по проблематике СНС. И для наших специалистов было чрезвычайно полезным участие в совещаниях и семинарах, организованных в 1989—1990 гг. рядом международных экономических организаций и зарубежных национальных статистических служб, а также лекции и консультации зарубежных специалистов.

Другое генеральное направление развития статистики – построение индексов цен, необходимое для внедрения системы национального счетоводства. Наша практика определения обьемов производства в сопоставимых ценах приводила к серьезным ошибкам. Госкомстат СССР взял курс на переход к общепринятым в мировой практике методам определения индексов цен на основе товаров-представителей и индексов-дефляторов для расчетов на макроуровне. В 1989—1990 гг. проведены расчеты: индексов потребительских цен, розничных цен и тарифов на товары народного потребления и платные услуги населению; индексов цен производителей на продукцию промышленности; тарифов на транспортные перевозки; индексов-дефляторов по макроэкономическим показателям[2].

В 1991 г. наряду с продолжением этой работы будет изучаться динамика цен на продукцию, производимую в сельском хозяйстве, и на продукцию, в ней потребляемую. Одновременно разрабатывается методология формирования индекса общих экономических условий хозяйствования, который отражал бы изменение процентных ставок, налогообложения, арендной платы. Это позволит анализировать паритеты цен в сельском хозяйстве. Подготавливаются также методики по разработке индексов цен в строи-

2 См.: Вестник статистики 6, 9. 90; 1. 91

тельстве и индексов цен потребите- лей на промышленную продукцию.

ДОСТОВЕРНЫ ЛИ РАСЧЕТЫ

Первые результаты расчетов индексов цен дали оценку динамики основных показателей народного хозяйства в сравнимых ценах. Объем промышленного производства в 1989 г. по сравнению с 1988 г. по новому методу счета возрос лишь на 1%, а увеличение валового национального продукта составило 103% вместо 104,3.

Анализ данных за 1990 г. показывает резкое ускорение инфляции. В 1989 г. индекс потребительских цен составил 102,7%, а в 1990 г. рост цен, по которым население приобретало товары и услуги, составил 105,3%, с учетом «черного рынка» — 106,8%. Рост цен ускорялся: в первом полугодии 1990 г. сводный индекс розничных цен и тарифов на товары и услуги составил к соответствующему периоду прошлого года 102,9%, в декабре — 114, а в 1 квартале 1991 г. — 124%.

Эти данные дают представление об одном из факторов инфляции. Но в условиях государственного регулирования цен, высокого роста денежных доходов населения и острого дефицита товаров проявляется и другой фактор: образуются вынужденные сбережения населения, накапливается неудовлетворенный платежеспособный спрос. В связи с этим Госкомстат СССР оценил масштаб инфляционных процессов в 1990 г. (с учетом видимой ценовой инфляции, включая цены «черного рынка» и «подавленной» инфляции в виде вынужденного прироста неудовлетворенного спроса) в 19%.

Информацию, связанную с ростом цен, как правило, скептически воспринимают не только потребители, но и экономисты. Вот как комментировал в газете «Известия» приведенные выше данные за 1990 г. один весьма опытный и рассудительный экономический обозреватель (14 марта 1991 г.): «Думаю, большинство наших сограждан восприняли это сообщение с недоумением. Цены выросли всего на 5 %. Полноте! Каждый из нас ходит в магазины, на рынок и собственными глазами видит что почем!» Такое восприятие, видимо, типично. Конечно, нельзя отрицать возможность неточностей при расчетах. Но надо понимать природу данных об индексах цен.

Рассматриваемый индекс — среднегодовой. Его значение отличается от индексов в начале и в конце периода. В прошлом году, например, цены росли так: в первом полугодии индекс розничных цен на товары составлял 102,9%, в III квартале — 105,7, в IV — 107,6, а в декабре — 114%. Наши декабрьские представления не совпадают, естественно, со среднегодовой оценкой, но это не значит, что она неверна. Сводный индекс цен — средняя величина по всей стране, и нельзя оценивать ее достоверность по отдельным покупкам в определенном регионе (городе, селе, рынке) в определенный момент времени, т. е. с точки зрения индивидуального бытового опыта.

Сводный индекс цен складывается из индексов цен, рассчитанных по каналам реализации товаров. По ним индексы цен различны, но неодинаковы и удельные веса товаров, реализуемых по этим каналам. Так, наибольший рост цен был на колхозном рынке. Там они в среднем в 2,9 раза превышали государственные розничные цены и выросли за 1990 г. на 29%. Но доля колхозного рынка в общем товарообороте в среднем по стране — всего 2,8%. Поэтому он не оказывает заметного влияния на сводный индекс. Аналогичная ситуация и при продаже товаров через горкоопторги, кооперативы. Индекс роста цен по этим двум каналам реализации в 1990 г. был соответственно 108,7% и 108,2%. Влияние роста цен на товары кооперативов на повышение общего индекса цен непродовольственных товаров составило 0,7 процентного пункта при общем повышении по этой группе на 6,2%. Решающее воздействие на общий индекс цен оказывает их динамика в государственной торговле. В прошлом году она давала 92,7% всего розничного товарооборота, а ее индекс составил 104,3%.

Иначе говоря, о чрезвычайно высокой цене на какое-то изделие, продаваемое, скажем, на Рижском рынке в Москве, знают (видели, слышали) многие тысячи людей, а реально купили — единицы. Их покупки и повлияли на индекс цен, но статистически он складывается не из впечатлений многих тысяч, а из покупок единиц.

Надеемся, читатели не воспримут эту попытку разъяснения как наставление.

Кардинальные изменения в динамике цен начали происходить в 1991 г. в ходе реформы цен и ценообразования. Год начался с введения новых фиксированных оптовых цен в промышленности и более широкого, чем прежде и чем

предполагалось, применения договорных. Последнее привело к тому, что повышение оптовых цен в промышленности превзошло величину, рассчитанную при введении новых фиксированных цен. По данным выборочной регистрации, общий уровень оптовых цен производителей промышленной продукции (включая фиксированные и договорные) повысился по сравнению с I кварталом 1990 г. на 83%.

Динамика оптовых цен продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления характеризовалась в 1991 г. следующими данными (в % к соответствующему периоду прошлого года):

	Январь	Февраль	Март	Январь—март
Промышленность, всего	167	185	196	183
В том числе:				
продукция производственно-технического назначения	173	186	194	184
товары народного потребления	159	183	199	180

Значительно повысились цены в отраслях, реализующих продукцию по договорным ценам. Например, в химической промышленности при среднем росте цен в 1,8 раза цены на продукцию лакокрасочной подотрасли увеличились в 2,4 раза, в подъемно-транспортном, химическом и нефтяном машиностроении — в 2 раза (при среднем росте цен в машиностроении в 1,7 раза). В деревообрабатывающей промышленности общий уровень оптовых цен предприятий повысился в 1,8 раза, а в подотрасли, производящей стандартные дома (реализуются по договорным ценам), — в 2,3 раза.

Сводный индекс розничных цен и тарифов на товары народного потребления и платные услуги населению, исчисленный на основе регистрации цен на товары (услуги)-представители, составил в I квартале 1991 г. по сравнению с I кварталом прошлого года 123,8%, в том числе на товары — 125,9%, на услуги — 109,2%. При этом государственные цены на товары возросли на 24%, на продукцию кооперативов и индивидуальной трудовой деятельности (1,9%) — на 71%.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАТИСТИКИ

Ныне она не отвечает ни условиям рыночных отношений, ни задачам внедрения СНС. Статистическая информация в области финансов, кредита и денежного обращения формируется различными ведомствами. Сбором и обобщением информации занимаются, наряду с Госкомстатом СССР, Минфин СССР, Госбанк, Внешэкономбанк СССР и другие организации. Программы сбора данных каждого из ведомств не согласованы, сводная информация не формируется, не публикуется и не анализируется. Это затрудняет выработку политики по стабилизации финансов и денежного обращения. Представляется, что координатором работы по преобразованию финансовой статистики может стать только Госкомстат СССР. На него следует возложить обобщение статистической информации по всему комплексу финансово-кредитных проблем предприятий, государства и домашних хозяйств, по платежному балансу, кредитным ресурсам и их использованию. Видимо, полезно было бы создать специальный координационный совет научно-исследовательских институтов из представителей различных ведомств.

Существенно расширить информацию в области финансовой статистики призвана работа по составлению региональных балансов финансовых ресурсов и затрат.

Возрастание экономической самостоятельности союзных республик потребовало информации о сбалансированности финансовых и кредитно-денежных отношений между регионами, республиками и союзными экономическими структурами, между предприятиями и организациями внутри регионов. Этим информационным потребностям отвечают схема и методология регионального баланса финансовых ресурсов и затрат, разработанные НИИ Госкомстата СССР. С их помощью характеризуются последовательные стадии годового оборота финансовых ресурсов внутри региона: создание, распределение и использование ресурсов, финансовые взаимоотношения региона с союзными структурами и другими регионами.

Баланс позволяет ответить на следующие вопросы: какая часть финансовых ресурсов, созданных на территории региона за год, остается у предприятий, а какая в процессе перераспределения передается ими в бюджетную систему, фонды министерств и ведомств, банки при погашении дол-

госрочных кредитов; какая часть финансовых ресурсов уходит за пределы региона, а какая аккумулируется в региональных фондах денежных средств (у предприятий, в региональном бюджете, региональных фондах государственных и общественных организаций, благотворительных фондах); как формируются в отношении подчиненности и форм собственности доходная и расходная части децентрализованных фондов хозяйств, расположенных на территории региона, доходная и расходная части республиканского и местного бюджетов, фонда социального страхования; как формируются финансовые ресурсы региона за счет средств населения; из каких фондов финансируются затраты на территории региона и как они распределяются по группам хозяйствующих субъектов согласно подчиненности и формам собственности.

Баланс характеризует финансовое состояние региона в целом и важнейшие внутрирегиональные и межрегиональные взаимосвязи. Он отвечает на вопросы: каково сальдо финансовых ресурсов, образованных на территории региона, и ресурсов затраченных; как складываются сальдо платежей по союзному, республиканскому и местному бюджетам на территории региона; каковы взаимные передачи финансовых ресурсов между региональными фондами денежных средств, с одной стороны, и союзными фондами, фондами других регионов — с другой; каковы общие годовые обороты и сальдо распределения региональных финансовых ресурсов, а также сальдо располагаемых регионом ресурсов и ресурсов, затраченных на нужды региона.

Опытная разработка баланса проведена в ряде областей и республик по данным за 1989 г., по всем республикам проводится по данным за 1990 г.

НОВЫЙ ПОДХОД К МЕЖДУНАРОДНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОПОСТАВЛЕНИЯМ

Расчеты, публиковавшиеся ранее в официальных статистических изданиях, не выдержали испытания на объективность.

При международном сравнительном анализе государственная статистика СССР «отдавала предпочтение» индикаторам валового выпуска (валовой продукции промышленности, сельского хозяйства и т. д.). Уровень экономическо-

го развития характеризовался величиной чистой продукции отраслей материального производства (произведенный национальный доход). Сравнению показателей сферы услуг, военного бюджета уделялось мало внимания. Основной целью официальных отечественных международных сопоставлений был пересчет стоимостных показателей СССР в валюту сравниваемой страны (чаще всего США), официально публикуемые статистические данные которой группировались по советской методологии.

При построении международных индексов цен взвешивание производилось только по структуре стоимостного показателя Советского Союза.

Это занижало паритет валют и соответственно завышало уровень фонда потребления в СССР по отношению, скажем, к американскому. Наши низкие по качеству изделия получали такую же стоимостную оценку, как и высококачественные зарубежные аналоги. Это вело к большим погрешностям в результатах.

Новый подход к международным сопоставлениям выразился в том, что Госкомстат СССР перешел от ведомственного принципа статистических сравнений к регулярным сопоставлениям, осуществляемым совместно со статистическими органами зарубежных стран и международными организациями.

СССР включился в VI фазу Проекта международных сопоставлений ООН (ПМС), который ведется с 1970 г. Нынешняя его фаза — сопоставление по данным за 1990 г. Это позволит осуществить межотраслевые сопоставления по методологии, принятой в международной практике, провести ее открыто, совместно с зарубежными коллегами, проверить вместе с ними достоверность результатов. Такой «сертификат качества» очень важен для нашей статистики.

Сопоставление валового внутреннего продукта по программе ООН осуществляется по отдельным регионам мира. СССР включен в так называемую вторую европейскую группу, куда входят СССР, Австрия, Венгрия, Польша, Чехословакия, Югославия. Австрия выступает в роли страны-центра, и все страны второй группы проведут с ней парные сопоставления. Одновременно Австрия участвует в многосторонних сопоставлениях в рамках ЕЭС и ОЭСР. Результаты этих сопоставлений можно использовать для сравнений СССР практически со всеми развитыми странами мира.

В 1990 г. состоялось несколько встреч делегаций Госкомстата СССР и Центрального статистического управления Австрии с участием экспертов из Мирового банка и ОЭСР (они участвуют в координации и финансировании работ по ПМС ООН во второй европейской группе), на которых детально обсуждены методологические и организационные вопросы и ход работ.

Помимо участия в сопоставлении ООН в настоящее время Госкомстат СССР и Федеральное статистическое управление ФРГ проводят совместное сопоставление по данным за 1988 г. на основе методологии ПМС ООН.

Результаты VI фазы международных сопоставлений ООН будут получены в конце 1992 г. Для получения информации, позволяющей переоценить публиковавшиеся ранее данные по международным сопоставлениям, Госкомстат СССР провел экспериментальное сравнение с Венгрией на основе данных за 1985 г. по методологии V фазы Проекта международных сопоставлений ООН.

Было подобрано свыше 400 потребительских товаров и услуг, около 90 инвестиционных товаров и 9 строительных объектов. Проведена значительная работа по детализации структуры ВНП (53 товарные группы) в соответствии со стандартной схемой, применяемой в международных сопоставлениях ООН, и определению паритета валют по этим товарным группам [3].

Информация об уровне цен на эти товары и услуги позволила косвенным образом (цепным методом, через сопоставления: СССР — Венгрия, Венгрия — Австрия и Австрия — США) оценить паритеты рубля по отношению к доллару США и с их помощью определить примерное соотношение уровней экономического развития Советского Союза и США. Уровень развития народного хозяйства нашей страны достигал в 1985 г. лишь 43% от американского. В расчете на душу населения валовой национальный продукт в СССР в 1985 г. составлял от американского 37% (ранее приводимые оценки Госкомстата СССР — 48%).

Завышенными оказались и сравнительные оценки уровня жизни населения СССР и США. В 1985 г. душевой объем конечного потребления населения — потребительские расходы семей и затраты государственных учреждений на бесплатные услуги здравоохранения, просвещения, социального обеспечения — составлял 31% от уровня США, а

3 См.: Вестник статистики 11. 90

по экспериментальным расчетам — только 26%. Расходы на общегосударственные услуги (управление, оборона, сохранение общественного порядка, поддержание дорог и т. д.), приходящиеся на одного человека, составляли 78% от соответствующего показателя США.

Учитывая реальную динамику народного хозяйства СССР после 1985 г., можно предположить, что разрыв в уровнях экономического развития нашей страны и США возрос. Скажем, душевое конечное потребление населения СССР в 1988 г. оценивается на уровне 20% этого показателя в США.

Публикация пересмотренных данных по сопоставлению уровней экономического развития СССР и США вызвала неожиданную реакцию в средствах массовой информации. Эти расчеты будто бы ставят Советский Союз в разряд развивающихся стран и позволяют ему претендовать на получение экономической помощи ООН. По мнению безымянных экспертов, эти расчеты могут привести к пересмотру и официального курса рубля. По нашему мнению, приведенные оценки не ведут автоматически к указанным последствиям. Если взять итоги сопоставлений ООН за 1985 г. (58 стран), то СССР по душевым показателям валового внутреннего продукта находится на 21-м месте (и выше этого нет ни одной развивающейся страны), по конечному потреблению — на 27-м, по валовому капиталообразованию — на 8-м месте (на 9-м месте — США).

Заметим также, что во многих странах официальный курс национальных валют существенно превосходит расчетный их паритет, вычисляемый при сопоставлениях. Равные уровни или даже превышение паритета над официально объявляемым курсом имеют страны с наиболее сильной, устойчивой экономикой. Конечно, тот и другой курс должны, видимо, сближаться, но автоматически, только по результатам аналитических расчетов, различия не снимаются, и СССР здесь не составляет исключения.

* * *

Итак, преобразование отечественной статистики началось и идет. Это потребует значительных научно-методологических разработок. Их результаты публикуются и будут публиковаться в «Вестнике статистики», «Экономике и жизни» и других изданиях. Деловое конструктивное обсуждение могло бы повысить научный и практический уровень статистических исследований.

4*

ТОЛЬКО НАЧАЛО...

Статья руководителей Госкомстата СССР посвящена важнейшим проблемам совершенствования советской статистики. В ней ясно показано, что в последние годы у нас начались работы, приближающие ее к общепринятой в мире методике. Это прежде всего относится к переходу от системы баланса народного хозяйства к системе национальных счетов. Остановимся на этом принципиальном вопросе.

Авторы справедливо отводят этой проблеме первое место. Однако остается открытым вопрос: почему Госкомстат СССР ориентируется в своей работе на европейскую систему интегрированных экономических счетов (ЕСИЭС), а не на систему национальных счетов ООН или, скажем, систему национальных счетов США. Известно, что в СНС ООН интегрирован весь мировой опыт построения национальных счетов и она носит универсальный характер. При этом СНС ООН обеспечивает сопоставимость показателей национальной статистики не только со странами Европы, но и всего остального мира. Представляется, что выбор варианта системы национальных счетов, который будет реализован в СССР, должен стать предметом дискуссий специалистов.

Авторами, к сожалению, обойден и такой важный вопрос, как методика оценки объема продукции, произведенной в СССР в домашних хозяйствах. В соответствии с принципами СНС ООН она относится к валовому национальному продукту, даже будучи потребленной в тех же хозяйствах. Между тем для СССР, где в домашних хозяйствах производится (и там же в основном и потребляется) колоссальное количество продукции, такая методика очень нужна для более точного определения уровня потребления населения.

Другой крупный вопрос, не затронутый в статье, — отражение в советской статистике расходов на оборону, Министерства внутренних дел, Комитета государственной безопасности. В странах, где система национальных счетов используется уже многие десятилетия, например в США, расходы оборонных ведомств подробно отражены в счетах правительственных операций, в счетах иностранных операций, включая услуги, оказываемые военным ведомством, и услуги, оказываемые военному ведомству внутренними и иностранными контрагентами.

Без этих аспектов расчет советского валового национального продукта будет неполным. Целесообразно, по-видимому, советским и зарубежным специалистам продолжить дискуссию по затронутым в ЭКО проблемам.

А. О. БАРАНОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

-

БОРЬБА ПО ЗАКОНУ

Поток «рыночной» информации огромен. Проблема — как «пересадить» все это на нашу отечественную почву. Здесь сразу всплывает вопрос о заинтересованности в рыночных отношениях. Приведу слова из книги Д. И. Баркана «Маркетинг для всех. Беседы для начинающих»: «При каких же условиях может эффективно функционировать рынок и насколько широкую сферу он должен охватывать? Итак, условия:

1) абсолютное право любого человека или организации производить, продавать и покупать все, что угодно (естественно, в рамках закона и требований общественной нравственности);

2) абсолютное право свободной покупки и свободной продажи на любом рынке по свободной цене, на которую есть покупатель;

3) абсолютная свобода доступа в любые отрасли производства продуктов и оказания услуг без каких бы то ни было ограничений, кроме установленных законом».

Не правда ли, все просто? Тогда почему ни одно из этих условий у нас не выполняется? Конечно, есть объективные причины «переходного этапа», а есть причины, которые мягко называют субъективными. А попросту — бюрократы всех рангов «наверху» и бездельники всех мастей «внизу» хорошо понимают, что звон рыночной монеты — погребальный звон по сладкой и спокойной жизни первых и ленивой, хотя и скудной жизни вторых. А там, где затронуты кровные интересы миллионов, конечно, неизбежна борьба. Но вести ее следует в рамках закона. Потому так важны и Союзный договор, и правильное применение законодательных актов. Важен и прогрессивный дух «войска» — прежде всего нашей молодежи. Это — оптимистический настрой в сочетании с деловитостью и компетентностью.

Н. Е. АЛЮНОВ,
Ленинград

Мне недостаточно ясна позиция редакции в связи с публикацией статьи Л. Маше-Суница (ЭКО 2.91).

Какую практическую значимость она имеет по сравнению с сверхактуальной публикацией Я. Корнаи «Путь к свободной экономике»?

Если это дань плюрализму, то мнение специалистов по решению экономических проблем с помощью расстрелов достаточно представлено в изданиях ЦК КПСС.

С. Д. ВАСИЛЬЕВ,
М. Верево Ленинградской обл.



ЗАЧЕМ МЫ ЕЗДИМ ЗА ГРАНИЦУ

В анкете, распространенной среди членов Всесоюзного клуба директоров промышленных предприятий (президент — академик А. Г. Аганбегян), были такие вопросы: в каких странах вы побывали в 1990—1991 гг. и удалось ли вам что-то перенести из западного опыта управления на свое предприятие?

Почти все ответившие на анкету выезжали за границу по нескольку раз и в среднем до трех месяцев. Чаще всего в США и Германию. И почти все признались, что ничего нового не смогли внедрить в родных стенах после возвращения.

Чем же занимаются за рубежом наши руководители? Чаще всего это разного рода сделки и переговоры, связанные с поставкой оборудования и материалов, созданием совместных предприятий. Иногда выезжали в составе ознакомительных делегаций или учебных групп. Что же, расширение кругозора — занятие полезное. Но, похоже, наши руководители не стремятся изучать передовой опыт и не пытаются его применить. И зарубежный, и отечественный. На вопрос: «Известны ли вам предприятия, чей опыт полезно заимствовать?» — только трое ответили утвердительно и назвали конкретные адреса.

Приведем некоторые высказывания директоров о том, что удалось за границей увидеть интересного и полезного.

150 СЕКРЕТНЫХ ВОПРОСОВ

Станислав Зиновьевич ЛЯЩЕНКО, директор Завода карданных валов, Херсон:

— Впервые попал за рубеж 20 лет назад, притом на долгий срок. Полтора года работал в Париже, закупая оборудование для КамАЗа, затем — в Питсбурге (США). Много пришлось увидеть, на многих предприятиях побывать. Был молодой, и казалось, приеду домой — все переверну. Перевернуть не удалось, да и власти у меня было тогда меньше.

Недавно вернулся из США. Пробыл там больше месяца. Убедился: мы однобоко понимаем, что такое контрактная система. Почему контракт только с директором? Он нужен

со всеми, начиная с уборщицы. А мы не можем такие контракты ввести, потому что законодательно на этот счет ничего не оговорено.

Раньше был список номер 1, по которому суд не рассматривал конфликты между руководителями разного уровня. Суды принимают теперь такие дела. И, например, человек явно не тянет. Говорим: ты разрушаешь то, что мы создаем. Должен вроде понять и сам уйти. Не хочет. Увольняем — и попадаем в судебную тяжбу. А как там решают эти дела?

Мне удалось длительно беседовать с вице-президентом IBM по вопросам управления. В фирме мощная кадровая служба. Я попросил показать тесты для подбора работников. Он сказал, что это секрет фирмы — те 150 вопросов, которые задают при приеме на работу. В корпорации 452 тыс. работающих в 71 стране мира. Никакие профсоюзы или суды не защищают их интересы: фирма берет на себя полную ответственность за человека, условия его труда, жизни.

Там пять уровней управления. Скажем, менеджер низшего уровня. У него в подчинении не более 12 человек, но он несет полную ответственность за профподготовку и моральное состояние каждого, он знает все о его семейном положении и здоровье. Он, менеджер низшего уровня, по-нашему бригадир, сам нанимает работников, и никто в это не вмешивается.

На конвейере рабочий-сборщик имеет 20—25 тыс. дол. в год, 30 тыс. получает начальник цеха, молодой специалист в отделе — 40 тыс., но менеджер его уровня со стажем работы — 140 тыс. Вот такая четкая раскладка стимулов вместо нашей неразберихи.

Как же решают конфликты? Без профсоюзов? Без народных судей и заседателей? Ведь можно рассудить необъективно. Если работник совершил проступок, произошел конфликт, группа социологов рассматривает ситуацию, исследует, почему так случилось. Начинают с менеджера: считается, что 80% вины лежит на нем — его поведение вызывает конфликт. Когда социологи изложат свои выводы, тогда и выносится решение — наказывать провинившегося или нет. Там нет нашей волокиты: выговор устный, выговор без занесения, выговор с занесением, строгий выговор. Работника приглашают на собеседование — самое тяжкое моральное наказание. Если решение вынесено не в его пользу, он фирме не нужен.

Каждый год происходит аттестация. В нее тоже никто не вмешивается, менеджер низшего уровня сам разбирается со своими работниками и принимает решение о повышении зарплаты. Если аттестация прошла и зарплата не повышена, могут еще на год продлить контракт с этим работником, но он понимает, что через год он останется без работы, если снова не повысят зарплату.

Общественное мнение ценится высоко. Поэтому раз в год проводится анонимный опрос всех работников, он касается и производственных, и личных отношений. И они правы: надо на какой-то еще управляемой стадии обнаружить заболевание и принять меры, пока не поздно.

УМЕЕМ ЛИ МЫ СЧИТАТЬ?

Юрий Оскарович ГАЛЬВАС, директор подшипникового завода, Томск:

— Я попал за рубеж в группе руководителей, собранных бывшим Бюро по машиностроению Совета Министров СССР. Ехал, чтобы лично удостовериться, какая там обстановка, рассеять иллюзии, которые накапливаются, если читать наши газеты.

Многие говорили тогда, что конкретно для своего предприятия там трудно что-нибудь взять. Но взять, как оказалось, можно многое. Были две двухнедельных поездки в тогдашнюю ФРГ. Нам удалось не только послушать лекции, но и побывать во многих фирмах. Их руководители рассказывали о стратегии управления и выживания в условиях рынка. Я сопоставил программы двух фирм с нашими заводскими.

Наша продукция — единственная в стране, и беспокоиться о том, что и как будет с ней через пятилетие, не приходится. А они очень точно определяют свое будущее на три-пять лет вперед. Знают, что будут производить через это время в Японии, США. И как им удержаться на рынке.

Мы попробовали составить комплексные программы по своему заводу (социальную, повышения качества, выход на зарубежный рынок). Всего пять программ. Я знаю четко: чтобы интегрироваться в мировой рынок, нам, машиностроителям, надо экспортировать 20—25% продукции. На нашем заводе начинали с 3%, сегодня каждый шестой подшипник экспортируется, т. е. около 15%. Задача — 25—30%. Если выйдем на такой уровень, то попадаем в между-

народную интеграцию, можем брать их технологию и оборудование.

Когда видишь, как в развитых странах занимаются маркетингом, и поймешь суть этой работы, начинаешь задумываться — нужен ли маркетинг в таком виде нам? Казалось бы, для монополиста нет вопросов, как сбывать продукцию, но мы все же создали небольшую, из шести человек, службу. Результаты превзошли все ожидания. Оказывается, и внутри страны столько работы! А на внешнем рынке без этой службы очень неуютно.

Мы столкнулись с тем, что при крайне низких ценах на подшипники их брали в запас. У нас 1700 потребителей, и теперь не они нам, а мы им рассказываем, в каком количестве нужна им наша продукция. Четко поняли, где нам эффективнее торговать. Есть зарубежные партнеры, первое впечатление о которых — надо быстро идти на сделку. И впечатление это может быть обманчиво, если не знать рынка. Когда мы поработали по всем регионам, то стали действовать избирательно: работать с англичанами, со скандинавами нам интересно, со странами Латинской Америки возникают вопросы по таможне. В Юго-Восточную Азию продавать нет смысла, потому что китайцы сбивают цены. Специально, чтобы завладеть рынком.

Кадровая политика. Я скажу единственное: не одним директорам, а всем заводским работникам надо ездить за границу.

Только оглядываясь на свои зарубежные впечатления, можешь решить такую сложную проблему, как повышение зарплаты. Этого сегодня требуют вплоть до забастовки. Приходишь в цех и говорищь: давайте посчитаем (за рубежом сначала все просчитают, а потом решают). Вот у вас на 150 станочников — 15 электриков, 15 слесарей, 10 уборщиков. Не много ли они забирают денег и нельзя ли посмотреть, кто цеху не нужен?..

ПЕРВОЕ ЛИЦО — ВЫСШАЯ ЗАРПЛАТА

Николай Алексеевич КАНИСКИН , генеральный директор арендного предприятия «Элсиб», Новосибирск:

— Опыт за рубежом богатый, но весь вопрос в том, как перенимать его. Я ездил за рубеж трижды в разных учебных группах. Многие говорили: какой смысл в таких поезд-


Ю. О. ГАЛЬВАС
С. З. ЛЯЩЕНКО
Н. А. КАНИСКИН
.И. ТЫЧКОВ

ках и зачем тратить время — все равно ничего не возьмешь для своей практики. Но я всегда думал, что полученные знания рано или поздно принесут пользу. И когда мы начали переводить предприятие на арендные отношения, приватизировать его, создавать малые предприятия, тогда и довелось их применить.

Зарубежный опыт помог сделать более четкой и разумной структуру управления предприятием. Теперь у меня в прямом подчинении пять директоров вместо двух десятков заместителей и начальников отделов. Каждый имеет свой лицевой счет, несет полную ответственность за свой участок работы, не прячась за мою спину. С каждым из них я имею контракт. Это все хорошо обкатано в зарубежных фирмах, а для нас — новинка. Зарплата этих пяти директоров целиком привязана к результатам их деятельности, стимулирует их и лицевой счет у каждого.

Заключены контракты на нашем предприятии и с начальниками отделов, и с начальниками цехов. Конечно, многие психологически не готовы работать по контракту. И дирекция не была готова делегировать все права на каждый уровень управления и соответственно оговорить в контракте обязанности, вытекающие из прав. Многое напрямую брали из того, что я узнал за рубежом.

Самая тяжелая проблема для нас — отношение к собственности. По-моему, это очень длительный процесс, и форсировать здесь события опасно: может быть печальный результат. И в этой проблеме бесценен многолетний зарубежный опыт. В ФРГ, где я учился, есть много всяких способов подключить работников к владению. Не только государственной собственностью. Даже частные фирмы дают паи на собственность, чтобы заинтересовать своих работников в конечных результатах. И мы идем к этому. Если вокруг человека ничья собственность — с таким человеком работать трудно.

Другая проблема — имидж фирмы. Нам это не нужно было. А теперь и на нашем предприятии есть целая программа — как улучшить имидж «Элсиба». Важная часть в ней — «паблик релэйшн» (воздействие на общественное мнение). Это не реклама. Рекламировать нашу продукцию — мощные турбогенераторы для электростанций — в Новосибирске бессмысленно. А вот поднимать престиж предприятия и привлекать высококвалифицированные кадры — полезно.

Система учебы для нас и за рубежом организована неэффективно. С утра до вечера — теория, а потом на день выезжаем в фирмы. Рациональнее влезть в шкуру западного менеджера и посмотреть, как он ведет свое дело. И тогда увидишь многие нюансы. Наши западные коллеги нацелены на результат — дать максимальную прибыль. А мы нацелены на то, чтобы человеку было лучше.

Там не заботятся о жилье, детских садиках, столовых. Не думают, что вот новый цех надо построить. Директор-менеджер освобожден от многих наших хлопот, его внимание, его силы сконцентрированы на одном — получить прибыль. И время рабочее у него очень плотное. Тем более, что там действует весьма эффективная система контроля за конечными результатами на всех уровнях управления. Почти бухгалтерский контроль, на который мы пока не способны.

Мы привыкли к моральной ответственности за результаты. Они никак не влияли на наш личный кошелек, а разговоров-накачек у нас всегда было много, если результаты плохи. Между тем в ФРГ и других странах разрыв в зарплате менеджера и его подчиненных очень значителен. Мы же, директора, даже в арендных условиях никак не можем оторвать свою зарплату от среднего уровня, а потом то же самое сделать по цепочке, вплоть до мастеров. Да что мастера?! Начальники цехов получают меньше, чем квалифицированные рабочие. Я, генеральный директор, в 1990 г. по зарплате был на 42-м месте в объединении. И все потуги министерства и правительства на этот счет канули в воду. И такой деликатный момент — кто должен ездить за рубеж. Думаю, что руководители всех уровней.

УЛЫБАЮТСЯ ОТТОГО, ЧТО ХОРОШО ЖИВУТ

Юрий Игоревич ТЫЧКОВ, президент приборостроительного концерна, заместитель министра атомной и энергетической промышленности СССР, Москва:

— Три года назад мне поручили в министерстве заниматься внешнеэкономической деятельностью. И потому была возможность посещать многие страны. Явно видна поляризация стиля и методов: один полюс — США с классической системой управления, другой — Южная Корея, где управление нестандартное, меняющееся. Нам бли-

же корейские директора и руководители других рангов. У них — авторитарность, пятилетние планы и хороший механизм их выполнения на предприятиях. Но ориентироваться все же нужно на нечто среднее между США и Южной Кореей. Авторитарностью мы насытились.

Первые мои поездки проходили под лозунгом — добыть деньги, свободную валюту. Без нее реализовать программы нашего министерства, особенно по конверсии, невозможно. Притом две из министерских программ — общесоюзные. Нам нужно было около 900 млн дол. на пятилетие.

Затем появилась в моих поездках и дополнительная цель — изучение опыта с тем, чтобы как-то интегрировать наше производство в мировые хозяйственные процессы. Постановка этого вопроса на уровне «догнать и перегнать» или хотя бы просто сравняться — бесмысленна. Поезд ушел. Впрочем, Южная Корея, Тайвань, другие аналогичные по развитию страны не ставили перед собой задачи — догнать. Они интегрировались. Что это означает на практике?

Нет сейчас фирм, которые работают только на основе своих возможностей. Даже гиганты IBM, «Дженерал Моторс» используют часто не то, что они сами могут придумать, а то, что есть в мировой практике, пускай даже в маленьких фирмах, делающих какую-то мелочовку, но лучше всех. Так и создается современная техника: например, компьютерная память — японская, процессор — американский, интегральная схема — собственная. И получается лучшая в мире машина.

Возьмем наше министерство, бывший Минсредмаш. Особенность отрасли в том, что есть крупная наука: в институтах и КБ — больше 300 тыс. работающих, около 3 тыс. докторов наук, 12 академиков. И мы решили действовать по такой методе: искать зарубежных партнеров в любых странах (в развитых или развивающихся), лишь бы партнер был достаточно солидным, мог инвестировать, но не был бы гигантом. Не нужны такие махины, как IBM или «Вестингауз». Они неповоротливы и трудно найти с ними контакты даже по крупным проектам. Мы ищем средние фирмы с оборотом 1—1,5 млрд дол. в год. Они скорее станут нашими партнерами.

Чем их заинтересовать? Нашими научно-техническими достижениями в частных направлениях, где мы действительно можем что-либо предложить. Форма наших усилий:

или совместное предприятие, или совместное производство, или совместные исследования. С нашей стороны предлагаются ноу-хау, материальные и людские ресурсы. С их — инвестиции и маркетинг.

Должен сказать, что даже самая современная продукция на рынке сама по себе ничего не значит. И очень трудно с ней туда попасть. Мы делаем лучшие в мире портативные рентгеновские генераторы, по техническим характеристикам им нет равных, а продать не можем. Бесплатно раздали пять генераторов, каждый по 20 тыс. дол. И только после этого создаем совместные системы, где электроника их, железо — наше.

У нас плачевное состояние с внешней памятью компьютеров. Проблема — жесткий диск. Это — монополия Министерства авиационной промышленности, которое не заинтересовано в ее решении. Они, конечно, прогрессируют, но медленно. Если начнут форсировать, то потеряют миллионы рублей, выделяемые на НИР. Мир по этим дискам полностью зависит от Японии. И западные партнеры заинтересованы в разрушении японской монополии.

И вот мы подписываем крупный договор с европейскими фирмами. С их стороны — около 10 млн дол. инвестиций в НИОКР и 25 млн — в создание производства. Они поверили нам, и мы уверены, что в 1993 г. проблему с дисками решим. Будем делать очень неплохие заготовки, а может быть, и готовые диски.

Затем мы выбрали два главных направления: очистка технологических сред (газовые, воздушные, жидкие) и упрочнение поверхностей. На этих направлениях мы нашли на Западе партнеров. Но произошло это примерно после года работы, когда мы открыли свои лаборатории, не открывая ноу-хау, вели предварительные работы, чтобы было что показать.

Как идти на рынок? Подписали с Южной Кореей соглашение об открытии в Сеуле коммерческо-демонстрационного центра новых технологий в качестве совместного предприятия. Такой же центр будет в США под Вашингтоном. И еще один будет в Германии или Испании. Технологии будут представлены в этих центрах в виде работающего оборудования. Будем выполнять технологические и коммерческие услуги, а если кто-то пожелает, беремся поставить это оборудование «под ключ».

Что вытекает из моих зарубежных наблюдений?

1. У нас совершенно иной подход к информации как ресурсу. Мое научное хобби — информационные системы. И мне не приходилось у нас сталкиваться с тем, чтобы отменялось совещание, потому что оно не обеспечено информацией. Совещания самого высокого ранга иногда настолько безобразно информационно подготовлены, что страшно делается — ведь на этих совещаниях принимаются решения.

Не случайно США имеют самую мощную в мире библиотеку для Конгресса. На совершенствование информационной системы госдепартамента они тратят 120 млн дол. Ежегодно! Его оснащение для наших министерств непривычно — каждый сотрудник сидит за терминалом. Последний, естественно, включен в сеть.

2. У них совсем другая философия партнерских отношений. У нас прежде всего — мой интерес, как решить мою проблему, как получить выгоду. Они же сначала пытаются понять твою выгоду. Хотя и там есть волки, которые тебя съедят и не подавятся. У меня сложились близкие отношения с одним из крупных руководителей частной брокерской фирмы, ориентированной на продажу урановой продукции. У него первое желание — понять выгоду не собственную, а обоюдную, и на этом он строит стратегию работы. Не сорвать куш и уйти, а понять партнера и иметь с ним долговременные отношения.

3. Пора перестать бояться капитализма. Сколько бы мы ни играли в термины, мы идем к нему. И это естественно. Опыт развития человечества показал, что нельзя миновать капитализм, не попав, как мы, в состояние, когда эксплуатация в среднем гораздо выше, чем в развитых странах, а жизненный уровень — намного ниже. Мораль и философия наших людей ущербны. Например, я бываю часто в Академии народного хозяйства. Подъезжаешь к воротам, гудишь, гудишь. Не открывают. Выходишь. Сидит молодой могучий милиционер. Спрашиваешь: «Почему не открываете ворота, ведь номер моей машины в вашем списке есть?» Отвечает: «А я не вижу отсюда номер». В любой западной фирме такого работника завтра уже не было бы на этом месте.

И это не частный случай. У нас не привыкли с улыбкой встречать и провожать. Неискренние улыбки проклятого капитализма? Нет, там просто лучше живут, у них всегда настроение лучше, чем у наших людей.

Записал В. ЛАВРОВ,
кор. ЭКО

-

ЕЩЕ ОДИН РЕПОРТАЖ ДЛЯ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА

В предыдущем репортаже (ЭКО 4.91) на примере конкретной сберкассы была показана ложность тезиса В. С. Павлова о том, что дело якобы не в системе, которая не так уж и плоха, а в людях, не очень хороших по своим деловым и иным качествам. Не знаю, читает ли Валентин Сергеевич наши репортажи, но гнуть свою линию, как нам кажется, антинародную по своей сути, он продолжает вполне отчетливо. Во всяком случае, подмеченная нами в предыдущем репортаже его склонность к конфискациям проявилась уже в полном объеме. Кроме того, стали очевидными стремления премьера сопровождать свои выступления (видимо, для придания им образности) тонкими замечаниями cum grano salis. Так, в интервью-исповеди (Известия 142. 91) глава Кабинета утверждал, что путь к благосостоянию народа лежит не через сельское хозяйство, «не через живот», а через высокие технологии, промышленную и интеллектуальную мощь.

Цель настоящего репортажа из квартиры пенсионерки Л. — показать, что путь к благосостоянию, рекомендованный Павловым, для значительной части народа неинтересен: они до него просто не доживут.

Справка-объективка. Пенсионерка Л., 77 лет, инвалид 1 группы, всю жизнь проработала на военном заводе, ветеран труда, награждена и т. д. Одинокая, после перенесенного инсульта не может себя обслуживать. Живет в однокомнатной, убого обставленной квартире.

Доходы. Пенсия с компенсацией составляет 220 руб. в месяц. Неприкосновенный вклад на сберкнижке (понятно на какие цели), с которого «капает» нищенский процент,— 1000 руб.

Расходы. Ежемесячные траты: по уходу — 150 руб.; питание на уровне физиологического минимума — 150 руб.; прочие расходы — 35 руб.

Итого — 335 руб. в месяц.

Итак, дефицит в 115 руб. Чем его покрыть? Если снимать деньги со вклада (к чему, собственно, и толкает малообеспеченных людей апрельское повышение цен), то средств хватит на 9 месяцев, при условии, что дадут в долг недостающие 35 рублей. А дальше? Где брать деньги на картошку с подливкой, которые, как сообщил недавно наш остроумный Премьер, он не любит оставлять в своей тарелке?

*   *   *

Начинать надо именно с сельского хозяйства, накормить слабых и дать лекарства больным. И уж только после этого приступать к осуществлению очередных грандиозных прожектов, дефицит которых в нашем любезном Отечестве, кстати, никогда не ощущался. Хуже всего было с едой, дровами

и другими предметами первой необходимости. Но ведь чему-то учатся наши премьеры на горьком опыте своих предшественников? Или нет? Неужели и они, как В. С. Павлов, начнут гуманизировать экономику, «идти к человеку» не через живот, а какими-либо иными, экзотическими способами, большинство из которых мы уже проходили?

Е. КИБАЛОВ, репортер,
Новосибирск

БЕЗ СТИМУЛОВ УСПЕХА НЕ ВИДАТЬ

Еще ни одно государство не добивалось экономических успехов без стимулирования технического прогресса. К сожалению, наша перестройка ничего не сделала для его ускорения. По-прежнему полки проектных организаций завалены ценнейшими изобретениями, но все это в большинстве своем не идет в производство. А в последнее время усилилась погоня даже не за западными технологиями, а за импортными кроссовками и тому подобным. Толковые специалисты-техники тысячами уходят «в коммерцию», где теряют квалификацию. Что же ждет нашу промышленность завтра? Еще большее отставание или развал?

Нужны срочные меры по стимулированию технического прогресса и сохранению специалистов на производстве. Самые неотложные — следующие:

* выдавать беспроцентные кредиты на расходы по подготовке и внедрению в производство новых изделий и технологий;

* перспективные научно-технические проекты включать в региональные и государственные программы и соответственно их финансировать;

* прибыль от внедрения новых изделий и технологий не облагать налогом первые 2—3 года;

* оборонные предприятия ориентировать в первую очередь на выпуск современных автоматизированных линий для производства товаров народного потребления и оснащать ими местную промышленность;

* законодательно установить на предприятиях благоприятное соотношение по зарплате ведущих технических специалистов и других категорий работников.

Кроме того, в органах власти всех уровней обязательно должны быть люди с положительным опытом работы на руководящих должностях в промышленности. Надежды на то, что рынок, которого у нас пока нет, сам по себе ускорит технический прогресс, не обоснованы ни исторически, ни экономически.

Е. И. УСКОВ,
главный инженер
Челябинского областного производственного
объединения местной промышленности

У ОДНОГО КОТЛА

А. И. МЕДВЕДЕВ,
конструктор, ПО «Сибэнергомаш»,
Барнаул

Дискуссию о заводских экономистах на страницах журнала можно оборвать, как нанайскую песню, на любой ноте. Вся правда в том, что никакой такой «роли» у них нет, как, впрочем, нет ее и у других служб государственного предприятия. Изделие рождается на чертежной доске конструктора. Конструктор и экономист обычно сидят в разных концах здания и даже на разных этажах, но дело не в длине коридора, разделившего специалистов. Между ними существует более труднопреодолимое препятствие...

Барнаульское производственное объединение «Сибэнергомаш» выпускает для электростанций паровые котлы мощностью от 35 до 620 т. Среди себе подобных это — самые мощные агрегаты. Параллельно работает Таганрогский котельный завод, но у него несколько иная номенклатура. Два крупнейших индустриальных гиганта являются одновременно и партнерами, и соперниками. Их энергоустановки хорошо известны в Союзе и за его пределами. Представители западных фирм с интересом следят за достижениями советских машиностроителей. Промышленный комплекс в Барнауле славится не только габаритами своих котлов (они занимают четвертую часть в общем объеме производства), предприятие изготавливает уникальное оборудование для атомной и химической промышленности, товары народного потребления и т. д.

В далеком далеке остались годы, когда труд конструктора высоко ценился и был овеян романтикой. Деградация этой профессии — явление повсеместное, характерное не только для барнаульского завода... На сотню-другую специалистов конструкторского отдела (КО-I), занятого непосредственно проектированием паровых котлов, приходится не более 20—30 по-настоящему творческих, тех, кто «тянет» основную нагрузку. Остальные — статисты. Их мало интересует содержательная сторона технических решений. Выгодно это или нет? Есть ли во всем этом смысл? Сколько все это будет стоить?

А задуматься есть над чем. Конструкторский отдел разрабатывает документацию с «нуля». Конструкторы полно-

стью зависят от той номенклатуры, которую им заказывают. А период сейчас сложный. Пересыхают источники, из которых шло финансирование строительства теплоэлектроцентралей. Сокращаются объемы производства и поставок оборудования. И, самое главное, все меньше и меньше заказчиков. У конструкторов есть интересные задумки, технические решения, не имеющие отечественных аналогов, проекты паровых котлов с огромным экономическим эффектом, но поскольку государственная казна пуста, а местные власти тоже не очень раскошеливаются, многое так и остается нереализованным.

КОНТАКТА НЕТ, РЕБЯТА!

На электростанции, помимо котла, необходимо поставить турбину, гидрогенератор, вспомогательное оборудование и многое другое. Котел, несмотря на все свои габариты, занимает лишь 10—15% в пространстве, заполненном сложной техникой. Конструкторы иногда сравнивают его с органом, настолько неповторимо каждое сооружение и, подобно музыкальному инструменту, возводится только под «свой котел». Неразрывная цепочка — проектирование, изготовление, установка, внедрение и запуск котла — оказывается разомкнутой из-за того, что катастрофически не хватает денег. Годы и годы уходят на то, чтобы апробировать новое изделие, чтобы получить данные об эксплуатации и затем учесть их в разработке следующих паровых котлов. Заносчиво поглядывая на католический собор, где раздаются торжественные токкаты и фуги, «котельщик» — автор проекта — с усмешкой повторяет что-нибудь из Михаила Жванецкого, типа: «Щательней, ребята, быстренько взяли, быстренько пустили!»

Здесь бы и спросить совета у экономистов. Помоги спроектировать поведение заказчика, определить взаимные интересы. Но конструктор и экономист ходят по разным коридорам...

«Столкновение» происходит лишь тогда, когда, допустим, требуется согласовать цены на оборудование. И то только потому, что кто-то там заложил слишком большую сумму и надо доказать — кровь из носа — что все верно. Конструкторы всей капеллой начинают дружно врать. Врать человеку, который все равно в их деле ничего не смыслит. Или когда составляется план производства на следующий год. Да и то контакты с экономистами здесь

больше по части главного конструктора и его замов. Заявки спускаются сверху из Министерства энергетики, Госплана. Экономисты их обсчитывают, заводское начальство подбивает бабки, визирует, а рядовые конструкторы обязаны взять под козырек и выполнить все, что запланировано, в срок.

В конструкторском бюро найдется пять-шесть человек, не более, которые могут что-то рассказать об экономике. Остальные понятия не имеют, из чего складываются цена, прибыль, себестоимость, на что идут заработанные заводом деньги. Встречая иноземных гостей, творцы новых машин с удивлением отмечают, что их зарубежные коллеги-«технари» прекрасно во всем этом разбираются и уделяют немало внимания проблемам сугубо экономическим.

ОТКРЫЛ ЭКОНОМИСТАМ АМЕРИКУ

Плохо, что конструктор не знает экономики, но еще хуже, когда заводской экономист абсолютно не представляет, что изготавливает его родное предприятие. Из КБ он получает проект и действует исключительно как нормировщик. Не было случая, чтобы экономисты сказали конструкторам: товарищи, чтобы ваш котел был эффективным, конкурентоспособным, нужно выйти вот на такие параметры. Одностороннее движение: экономисты «вбирают» от конструкторов исходные данные, «кидают» их на полку, но никаких рекомендаций не выдают. Иногда до курьезов доходит.

Я некоторое время работал в планово-экономическом отделе. Пришлось чуть ли не курс лекций читать, разъяснять, что же все-таки завод делает. Для многих это было откровением. Они и представить не могли, что высота котла — 70 м. Экономист видит лишь то, что на бумаге: «идет» такая-то машина, столько-то штук, столько-то тонн, столько-то подшипников, стоимость такая-то. А для чего нужен данный узел или блок, есть ли ему замена, может быть, можно сделать его дешевле или вообще обойтись без него? Вряд ли ответит...

Зато экономические службы зорко следят за соблюдением директив. Например, одно из изделий конструкторы сумели перевести на более высокий технический уровень. Цена изделия от этого подскочила, но и рентабельность повысилась с 20 до 35%. Выгодно изделие заводу? Вроде бы да, но конструкторов бьют за то, что они увеличили

трудозатраты. Последние действительно возросли — это так, но не на рубль выпущенной продукции, а по абсолютной величине. Вместе с их ростом стали больше объемы и прибыль. Тем не менее конструкторов посчитали виновными в нарушении норматива.

ЗА ПАРТУ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО

Затеяв разговор о положении экономистов, мы обращаемся к ситуации, типичной для государственного предприятия. Высококвалифицированный токарь, инструментальщик, фрезеровщик вспомогательного производства получают меньше тех, кто имеет более низкую квалификацию, но занят на сборке основной продукции. Понятно, что без конструктора, технолога, вспомогательного рабочего не обойтись. А без экономиста? Без того, что мы сейчас имеем, — запросто. Во всяком случае, конструктор это сделать вполне сможет.

Такие экономисты, которые нужны, сами по себе не появятся.

Есть смысл студентов экономических факультетов с первого курса готовить для работы на определенном предприятии, чтобы к концу учебы они знали не только основы экономики, но и конкретное производство. Специализацию проводить с учетом запросов и потребностей заводов и на этом строить учебную программу. Ведущую роль отводить практике непосредственно в цехах, поближе к жизни.

А может, есть смысл научить экономике «технаря»?

В плановом отделе, к слову сказать, мне очень помогли знания основной профессии. Занимаясь ценами, я мог точно определить, как «пройдет» то или иное изделие. Случались и недоразумения. Например, норматив рентабельности на опытную продукцию определен специальным положением в размере 20%, а плановый отдел и отдел труда и зарплаты доводили до цехов 50%. Было от чего ужаснуться, да и поразмыслить тоже. 50% рентабельности на изделие, которое никто никогда не делал! Какое-то время ушло на доказательства, разложил данные по полочкам — и все сошлось. Рентабельность котла оказалась чуть ниже 20%. А ведь до этого, не задумываясь над сутью, просто-напросто накручивали нужные показатели.

Всех конструкторов обучить экономике, конечно, невозможно, да и не нужно. В каждом КБ есть группа, которая и

обеспечивает высокий технический потенциал — то, что мы называем лицом предприятия. Для начала надо хотя бы ознакомить конструкторов с задачами, стоящими перед экономическими службами. Возможно, головы, привыкшие к точным аналогиям и расчетам, получив дополнительную информацию, выдадут нетрадиционные решения вопросов ценообразования, формирования портфеля заказов и пр.

Обучение можно строить и как курс лекций, прочитанный высококлассными экономистами. Приглашать на них стоит наиболее подготовленных конструкторов. Никакой принудиловки, посещение абсолютно добровольное, но если уж тебе дали знания, от тебя должен быть прок.

Со временем, вероятно, придется развивать какие-то небольшие консультационные фирмы, которые выполняли бы роль посредников между техническими и экономическими службами на заводе. Представитель такой фирмы поможет найти общий язык, состыковаться по важнейшим вопросам.

ДАН ПРИКАЗ: ЕМУ...

Экономика такая же точная наука, как математика, сопромат. Однако заводские экономисты от этой науки далеки. Они сегодня решают совершенно иные задачи. Составляют планы, пишут отчеты. А что такое планирование производства? Тебе сказали — ты расставил по кварталам, раскидал по месяцам. В первом квартале изготовить 70%, во втором — 20% и т. д. Экономистам необходимо развязать руки. Они должны самостоятельно решать, что заводу выгодно, а что нет. Продукция «Сибэнергомаша» уникальна и очень дорога. Государственным ведомствам из центра вроде бы виднее, куда ее направить. Все заранее распределено и перераспределено. И если на Барнаульскую ТЭЦ-3 заводу предписано поставить котел, то туда уже заказана дорога из Таганрога. Нет конкуренции, а раз так, то чем заниматься экономистам? Плановые показатели доводятся сверху. Чтобы экономист по должности стал настоящим экономистом, ему необходимо, как в живую воду, окунуться в рыночные отношения. Пока рынка нет и говорить не о чем. От наших слов ровным счетом ничего не изменится. И как бы мы ни пыжились, экономист так и останется работником вспомогательного производства. Он на заводе не хозяин.

А кто хозяин? Не так давно конструкторы, получив кое-какую информацию по некоторым видам продукции, занялись котлами малой мощности для сельского хозяйства. Кто проявил инициативу? Экономические службы? Нет, директор. Он рассуждает примерно так: «Вроде выгодно, мы получили много заявок, кажется, будет сбыт, давайте попробуем». А потребуются затраты на проектирование, привлечение сторонних организаций. Например, на проектировщиков, которые будут ставить оборудование на месте. Директор в своем выборе руководствуется не спросом и предложением, а методом «тыка». Вот и делает предприятие котел для фермера. Надо же за что-то ухватиться.

ОБЩЕЕ ЗАВОДСКОЕ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО?

Сколько конструкторского труда в общезаводских расходах? На этот вопрос вам никто не ответит, да и кому это интересно? Конструктор не основное действующее лицо на заводе. Оборудование единичное, рассчитано на конкретного заказчика, каждый проект несет в себе яркие черты индивидуальности авторов, но само по себе творчество конструкторов никак не оценивается. То же самое можно сказать и про труд экономистов. Вот если бы сегодня без рекомендаций экономистов завод взял бы и рухнул. Или же экономист сделал предложение — и завод получил бы конкретные деньги. Иметь свободу выбора и возможность по своему усмотрению поступать с результатами своего труда — разве это мало? Почему Барнаульский котельный завод не обратится в другое конструкторское бюро, которое выполнит проект лучше? Пусть и заводские конструкторы работают так же хорошо, как и те, что за стенами предприятия.

Представьте ситуацию: из КБ ушел конструктор. О чем будут сожалеть его бывшие коллеги? О том, что после него осталась неподготовленная документация, и она теперь ляжет на их плечи, а они и так перегружены. То, что ушел Медведев или Логинов и они потеряли хороших конструкторов, мало кого огорчит. Все равно продукцию отдела на заводе возьмут.

Организовав свою фирму, конструкторы будут рассуждать уже по-иному. Во-первых, каждый почувствует, что стоит его труд. Именно его, а не общий. И во-вторых, в таком КБ никогда не задержится специалист ниже среднего уровня,и даже средний там не нужен.

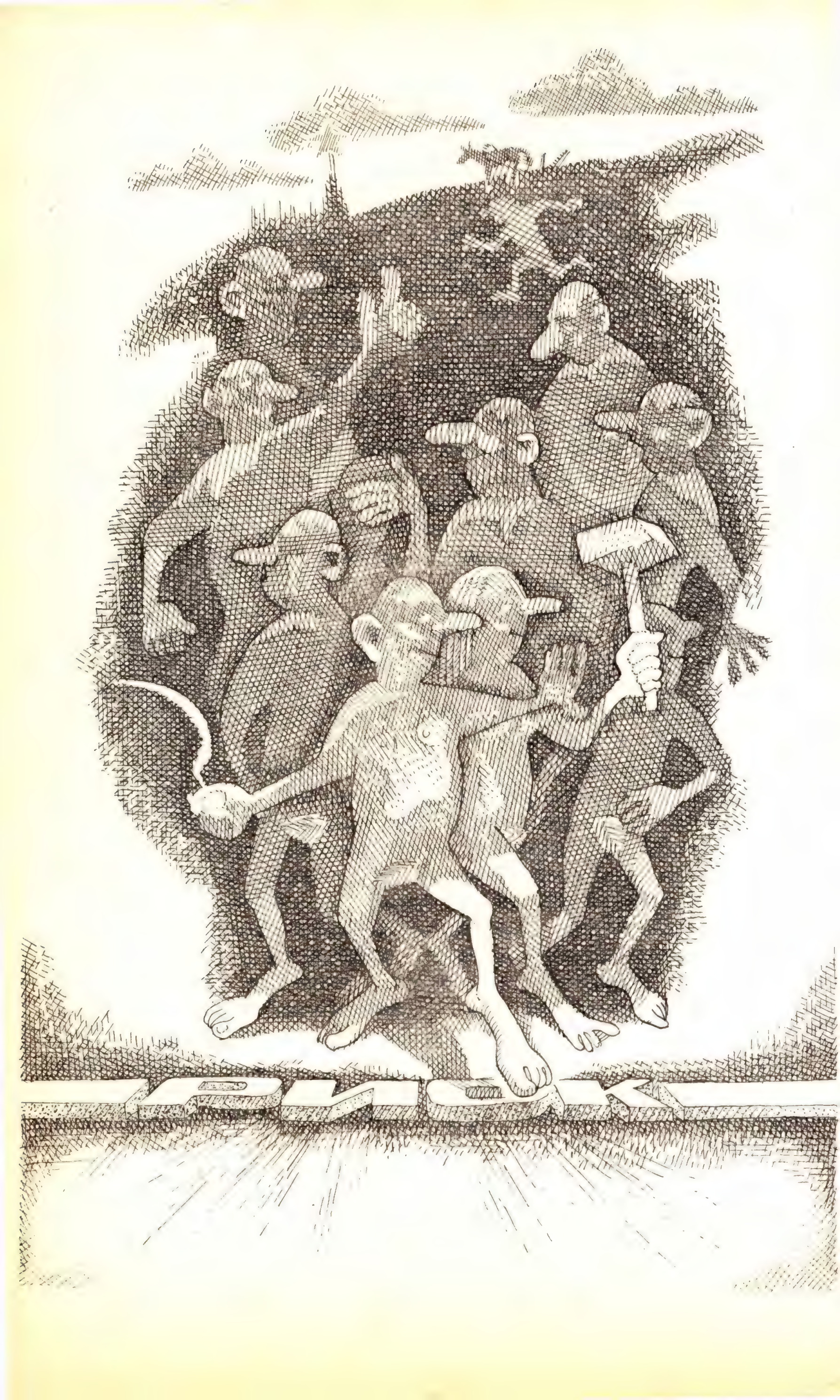
ПРОГНОЗ: «ОЖИДАЮТСЯ ОСАДКИ В ВИДЕ ДОЖДЯ ИЗ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ»

Перекинем мостик к экономистам-профессионалам. На «Сибэнергомаше» когда-то была создана группа стоимостного анализа. Аккуратно в срок она выдавала результаты анализа, но ими никто не пользовался. Группа поработала года полтора-два и развалилась. А зачем она заводу, если все идет по указке сверху? Состав продукции заранее известен, объемы опять же «доведены» министерством. На долю экономиста остается чисто механическая работа, от него не требуется особых знаний, не нужно изучать конъюнктуру, заниматься прогнозированием. Этим больше озабочены конструкторы. Именно они на «Сибэнергомаше» каким-то внутренним чутьем сумели уловить потребность времени. Паровой котел, загрязняющий окружающую среду, уже не удовлетворяет заказчиков, на смену ему приходит новое, более экологичное оборудование. И барнаульские проектировщики, конечно, рискуя, отказались от этапного внедрения экологической технологии и пошли на радикальное улучшение изделия. Они вынашивают дерзкую мечту полностью захватить рынок в стране по всем энергетическим котлам. Ни на каком другом аналогичном предприятии Союза этим пока не занимаются.

Уже сегодня барнаульцы «отняли» несколько станций у Таганрогского завода. Выбор сделан правильный, но пришли к нему «технари», а не экономисты.

Применяя новые нетрадиционные решения, автору проекта необходимо знать, жизненны ли они. И не по техническим оценкам, а по обеспечению материалами, объемам выпуска, общей стоимости изделия, платежеспособности заказчика. Лишь тогда конструктор спустится со своего этажа и постучит в экономический отдел, когда он поймет, что только здесь он узнает самые надежные и точные сведения.

Или представим: экономист идет в КБ и ставит конструкторов в известность, что они остаются без такого-то металла, поэтому надо искать замену или «уходить» с данного изделия. Экономист получил эту информацию в министерстве и заплатил за нее должностному лицу. Называйте это как угодно, но без такого посредничества экономические службы на заводе будут выполнять роль свадебного генерала. Как сейчас.


РИСК

ШТРИХИ К СОЦИАЛЬНОМУ ПОРТРЕТУ

Владимир СКРИПОВ,
журналист,
Вильнюс

Более трех лет наблюдаю за развитием в нашей стране частного предпринимательства. Побеседовал со многими обладателями крупных состояний и только-только начинающими. Делать серьезные выводы пока рано, но подвести предварительные итоги, пожалуй, можно. Заранее предупреждаю, что не будет ни имен, ни статистики.

«РОДОВЫЕ» ПРИЗНАКИ

Люди делятся на три категории: одни охотно рассказывают о своих планах, вторые любят обсуждать, как и что делают другие, третьи делают сами. Последние — кандидаты в бизнесмены. В лучшем случае это каждый десятый.

Речь идет О ПЕРВОМ ШАГЕ, который нужно совершить, чтобы пересечь некую черту, отделяющую нас от мира неопределенности, где все решения придется принимать под свою ответственность, рискуя многим.

ИЗ БЕСЕД С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

— Бизнес и риск — почти синонимы. Прибыль — плата за риск и напряжение, поэтому ни одно процветающее дело не обходится без риска. Только со стороны кажется, будто торгаш-перекупщик, который возит с одного конца Союза в другой бижутерию или фрукты, зарабатывает легкие деньги. Попробовали бы вы помотаться по нашим социалистическим весям, где все — проблема, от билета на поезд и номера в гостинице до талона на рыночное место, когда рэкет уголовный соревнуется в изощренности с государственным, в том числе с рэкетом законов. Я лично много раз убеждался, что большинство людей, привыкших к безделью на государственной службе, готовы и впредь получать жалкие гроши, лишь бы не выпасть из стабильной

обстановки и не принимать на себя ответственность. Предлагаешь ему 20—30 тыс. руб.: бери, заводи свое дело, отдашь, когда разбогатеешь, но только под свой риск. Мучается, страдает несколько дней, а потом — отказывается.

Говорят, что на Западе людей, занимающихся бизнесом, не более 15%. Задумывались ли вы над этой цифрой? Ну хорошо — у нас нет условий, у людей атрофировалось «чувство хозяина», в социалистическом менталитете заложены леность и привычка, чтобы кто-то — государство или начальство — позаботились о «гарантированной серости». Почему же в западном мире, где, казалось бы, все — от экономической системы до религии — стимулирует частную инициативу, подавляющая масса граждан инертна к предпринимательству? Полагаю, разгадка в психологической природе человека, дифференциации типов характеров: одни способны чувствовать себя комфортно в «зоне риска», другие — нет. Что говорит на сей счет психодиагностика?

Люди экстравертного типа постоянно стремятся к победе, к лидерству, отличаются решительностью, способностью рисковать. Иначе жизнь становится для них скучной. Успех — горючее, которое срывает их с мест и бросает навстречу неопределенности. Они не привязываются ни к профессии, ни к другим людям, ибо и те и другие — лишь средство достижения собственной цели. Это вовсе не означает, что они — вне морали. Но если для кого-то мораль — производное совести, то здесь — скорее совокупность внешних правил, регулирующих способ существования с другими людьми, с которыми они согласны считаться. Докажи ему на рациональном уровне, что данная моральная норма устарела или относительна, и он с легкостью ее переступит без разлада с собой.

Бессмысленно противопоставлять экстравертов интравертам, которые сконцентрированы на самих себе, вечно сомневаются и копаются в себе. Из них бизнесменов не получится. Но они необходимы любому обществу отнюдь не в меньшей степени, чем первые. Общество невозможно без разнообразия и взаимодополнения личностей.

ИЗ БЕСЕД С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

— Проявление человека в бизнесе можно сравнить с умением плавать. Не все умеют, но умеющих, пожалуй, большинство. Прежде чем научиться, нужно

войти в воду и заставить себя оттолкнуться от дна, рискнуть. Некоторые так и не находят в себе решимости. Это первая фаза, где происходит отбор. Не все пловцы становятся спортсменами, тем более — чемпионами. Для этого требуются тренировки и воля к успеху. Большинству же достаточно научиться плавать, чтобы купаться. На Западе к этой категории относятся «рядовые» фермеры, мелкие лавочники, рабочие и служащие, обладающие элементарными финансовыми навыками (приобретение акций, вексельные операции, помещение денег в банк). Это заложено в культуру. Поэтому кажется, что на Западе больше предпринимательских талантов. Наша же система противодействует даже тому, чтобы просто научиться плавать.

В связи с этим интересны выводы американского социолога Л. Хотина (Знание — сила 10. 89), который проанализировал карьеры около 100 советских эмигрантов, занимавших на родине административные посты на производстве. Оказывается, вопреки нашим распространенным предположениям, будто советским руководителям на Западе «делать нечего» из-за профессиональной отсталости, они там легко адаптируются и нередко делают карьеру в бизнесе. Чем Л. Хотин объясняет успех? Чтобы управлять в нашей хваленой плановой системе, приходится так крутиться и изворачиваться, что капитализм с его «стихией» воспринимается как рай упорядоченности и рациональности. А недостаток знаний с лихвой компенсируется колоссальной работоспособностью наших директоров.

Этим примером я хочу перекинуть мостик к иному аспекту проблемы: какая профессиональная среда притягивает и формирует у нас людей, способных заниматься предпринимательской деятельностью? Ведь в силу своего характера они так или иначе стремились реализовать свой потенциал и в самые душные времена застоя.

Одни использовали комсомольско-молодежные и партийные каналы. Впрочем, там они долго не удерживались, поскольку их неуемность и рисковость наталкивались на узкие рамки компании посредственностей (были, конечно, и исключения). Система их отвергала. Другие, наоборот, слабо связывали себя с официальными структурами, работой не дорожили, а жили второй жизнью, где и проявляли свою натуру. Тут могло быть что угодно: мелкая фарца, гульба с развлечениями и девочками, диссидентство, увлечение опасным спортом (вроде альпинизма).

Но были и профессиональные сферы, более или менее обширное пространство для проявления предприимчивости. К ним можно отнести материально-техническое снабжение, где пусть в изуродованном виде, но все же прорывалось некое подобие рыночных отношений. При всем том, что существуют фонды и лимиты, договоры и штрафы, живая кровь материального потока в социалистической экономике функционировала на началах личного делового общения. И не было на наших предприятиях фигуры более важной, чем хороший снабженец. Для него открывали краники со спиртом, ему безропотно выписывали премии в виде матпомощи, по его лицу люди догадывались, будет ли прогрессивка. Это люди контактные, общительные, артистичные, подвижные и расторопные. У них особый язык и взаимопонимание, конкуренция и взаимопомощь — точно так же, как среди торговцев и купцов. Постоянное балансирование на грани закона приучило их к разумному риску, натренировало ум на тактическую изворотливость и быстрое реагирование, развило оперативную память — качество, так необходимое бизнесменам.

Сфера снабжения дает обширный информационно-культурный кругозор: знание технических характеристик различных видов продукции, их сортности, условий хранения и транспортировки, спроса и предложения, причем в подлинном, рыночном выражении, а частые разъезды обогащают познаниями в промышленной географии. Да что там говорить: хороший снабженец — готовый кандидат в частный бизнес.

В сферу бизнеса стремятся и торговые работники. Но их редко встретишь за пределами кооперативного общепита и коммерческой торговли. На Олимп бизнеса из них добираются лишь единицы. Я это объясняю примитивным, сугубо паразитическим характером их обогащения, который не развивал воображение и не требовал особого риска. Более того — постоянное чувство опасности, страх перед ревизией или рэкетирами вырабатывают привычку все подгребать под себя, прятать в чулок, т. е. деньги эти омертвляются, не входят в оборот. И эти привычки сохраняются у торговых работников надолго, сковывая их предпринимательские возможности.

Среди бизнесменов редко встречаются гуманитарии (имеется в виду не род профессиональных занятий, а мироощущение; скажем, среди репортеров или режиссеров то-

же могут быть хорошие предприниматели). Их мышление логико-математического типа концентрируется скорее на конкретном объекте, а не на абстракциях. Среди экономистов для бизнеса больше приспособлены финансисты, чем аналитики, прекрасно разбирающиеся во взаимосвязях и динамике процессов, но беспомощные, когда требуется деловой совет по маркетингу. Юристы-практики довольно легко адаптируются в бизнесе, так как помнят статьи законов, знают, как их безопаснее обойти.

Высоко ценятся среди предпринимателей личные связи. Недаром в новые фирмы легко пристраиваются бывшие партийные функционеры, даже привыкшие к безделью и профессионально невежественные. Их берут из-за того, что сохраняются инерция связей, повязанность прошлыми грехами.

Талантливый инженер и вообще человек, способный к конструированию, рационализации, в принципе подходит для бизнеса. Но если он увлечен профессионально, его место на вторых ролях, в качестве высокооплачиваемого, но «батрака». На первую роль он выходит лишь тогда, когда убьет в себе инженерное творчество, высвобождая свойства оперативного, логического мышления на решение организационно-управленческих задач. Правда, такой путь может обернуться в будущем душевной трагедией.

Условия воспитания, материальный достаток в детстве и другие жизненные обстоятельства играют немаловажную роль. Казалось бы, те, кто рано вырвался из родительского дома, слонялся по общежитиям, смолоду сам зарабатывал на жизнь, натренирован на выживание и имеет хорошие шансы в бизнесе. При условии, что быт не раздавил их, не искалечил психику, не столкнул к пьянству. Не следует идеализировать суровую среду.

Следует выделить еще одну черту — идеологическую незашоренность. Один мой знакомый стал миллионером, может быть, именно потому, что сразу по окончании вуза решил для себя вопрос об отношении к «социализму», твердо усвоил: работая в госсекторе за зарплату, никогда не разбогатеешь. И занялся организацией заготовки леса (еще в 70-е годы). Свой первый миллион он заработал при Брежневе.

Пожалуй, не случайно, что в массе своей в бизнесе процветают сейчас молодые. И не только потому, что у молодых больше подвижности и склонности к риску. Дело еще

и в том, что период застоя с его выродившейся, циничной идеологией на фоне всеобщего развала и разврата породил поколения, которые со школьной скамьи внутренне не принимали систему. Мелкая фарцовка стала своеобразной формой ее отрицания и обрела массовый характер среди молодежи. И если у пятидесятников-шестидесятников еще тлеет иллюзия усовершенствования социализма, то у последующих поколений головы не задурманены. Это облегчает им вхождение в рыночную экономику.

«ФАРЦА» И ДЕЛОВОЙ ЧЕЛОВЕК

Появление первых законодательных и идеологических послаблений в сторону рыночных отношений бросило в предпринимательство массу людей. При всей своей заданной провокационности и противоречивости кооперативное движение на первых порах благодаря склонности системы к показухе и кампанейщине было поставлено в вольготные условия. Помню беспомощность и растерянность местных чиновников, когда в 1987—1988 гг. собирал в исполкомах данные о кооперации. Они жаловались, что «развелось столько проходимцев», искажается отчетность, скрываются налоги, а как копнуть, тронуть, если парткомы требуют «массового охвата»...

Правда, скоро кооперацию все же зажали в ежовые рукавицы и показали ей кузькину мать, натравив на нее обывателя. Но тем не менее времени для бесконтрольного частного предпринимательства оказалось достаточно, чтобы сколотить первоначальные состояния. На этой фазе состоялся первый экзамен на отбор и выживание, разделивший наше купечество на две категории — «фарцу» и деловых людей.

Чтобы понять, о чем речь, приведу эпизод из жизни. В ресторане к моему приятелю довольно солидного возраста стал приставать сильно подвыпивший молодой человек, отделившийся от компании, которая гуляла за соседним столиком. Он навязчиво предлагал выпить «Камю», лез с разговорами, потом начал демонстрировать содержимое бумажника. Тогда из-за стола встал парень постарше и, взяв его за шиворот, сделал серьезное внушение. При этом сказал, извиняясь: «В кооперативе у меня работает. Получил впервые тысячу и осоловел от денег. Пьет каждый день. Нет, из этого шнурка делового человека не выйдет».

Так вот, «фарца» — это многочисленная категория нуворишей, сколотивших свои в общем-то небольшие капиталы довольно легко, действуя по отработанной схеме в условиях экономического хаоса и пустоты потребительского рынка. Они и сейчас еще плодятся (производители пластмассовой бижутерии и мороженого, содержатели видеотек, индивидуальные таксисты и перекупщики овощей), хотя условия стали жестче. Быстро размножившись, они заполнили рынки третьесортной продукцией и давно бы все пошли по миру, если б не уникальный по своей бескрайности и нетребовательности рынок.

Легкость, с которой зарабатываются деньги, породила и легкость их прожигания (в кабаках, на тряпки, скупку радиотехники и т. п.). Мне приходилось видеть в их квартирах целые склады вещей. Конечно, это лучше, чем счет на сберкнижке, но и показатель того, что деньги не идут в оборот. Деловой человек отличается от «фарцы» по использованию дохода, не говоря уже о чисто внешних, поведенческих приметах: равнодушие к роскоши, пренебрежение к одежде, азартная работоспособность и почти аскетическое отношение к развлечениям. Капитал от денег отличается свойством воспроизводить себя. Изначальная настроенность на наращивание оборотов становится нормой жизни, средоточием умственной и эмоциональной энергии. Причем законодательные ограничения для людей такого склада играют роль скорее не барьеров, а стимулов.

ИЗ БЕСЕД С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

— Меня часто спрашивают: сколько у тебя миллионов? Говорю — около 15. Тогда начинают выспрашивать, какая у меня машина, дача, сколько даю жене на семейные расходы. Когда узнают, что дачи не имею, а жене даю пару тысяч в месяц, разочарованно отступают: э, да это совсем не те миллионы — не настоящие, не твои. Почему не мои? Если захочу продать все имущество, которым владею, приостановить банковские операции, у меня на счете будет та самая сумма, что назвал.

Но мне и в голову это не придет сделать. Разве что наши законодатели вовсе нашего брата прижмут и придется сматываться за бугор.

Примитивный стереотип, рожденный 73 года назад, когда богатых людей рисовали толстыми коротышками с цилиндрами на головах, очевидно, полагая, что все они —

5 ЭиОПП № 10, 1991 г.

страшные обжоры, прорывается и сегодня. Фактически многие крупные деловые люди в бытовом отношении живут даже хуже среднего обывателя, потому что заниматься дачным строительством или приобретением чешского хрусталя, финского кафеля им зачастую просто некогда.

Правило «деньги — в работу» — основополагающее для делового человека. Если «фарца» всеми силами держится за избранное направление деятельности, стараясь его как можно дольше эксплуатировать и с этой целью возит товар даже на дальние расстояния, деловой человек предпочитает вовремя менять занятие. В Вильнюсе один из множества предпринимателей, начавших с видео, стал миллионером именно потому, что соединял его с другими компонентами досуга (показ мод, клуб деловых людей, джазовый клуб и т. п.) и в конце концов пошел ва-банк: бросил вызов государственному кинопрокату, начав покупать лицензии на показ художественных фильмов.

Серьезный бизнесмен рано или поздно начинает понимать, что успех приходит только тогда, когда твоя деятельность обслуживает объективную общественную потребность. Нащупай ее — и рентабельность превысит 1000%. При пустоте нашего рынка возникает соблазн пойти по облегченному пути, но это ненадежная установка. Уже сегодня начинают прогорать фирмы, ориентировавшиеся в свое время только на оптовую торговлю импортными компьютерами. Ныне рынок переполнен ими.

А вот пример иного, более прогрессивного подхода. Будучи сам способным инженером, предприниматель отыскивал в проектных и академических институтах конструкторов, занимающихся техническими нововведениями на уровне рационализации и изобретательства. Перед ними ставилась задача, чтобы у станка или агрегата был хотя бы один улучшенный параметр (скажем, уменьшенные габариты или вес, дополнительное число операций и т. п.). Эта новинка соединяется с импортным компьютером с помощью прикладной программы. В результате человек исключается из техпроцесса, повышается надежность системы. Прибыль при этом образуется благодаря новому потребительскому качеству станка, оптовой скидке при приобретении большой партии компьютеров и появлению нового «изделия» — автоматизированной системы.

В беседах с предпринимателями я задавал вопрос: что важнее — узкая специализация в инвестировании капита-

ла или, напротив, мобильное перебрасывание денег из одной сферы в другую, разнохарактерность деятельности? Вот один из ответов: «В принципе нужно найти свою нишу и специализироваться. Но при этом руководствоваться правилом: если есть свободные деньги и подворачивается возможность что-то выгодно купить или продать, нужно ею воспользоваться. Мне часто звонят и предлагают все что угодно. Я никогда не отвечаю сразу «нет», договариваюсь перезвонить. Затем вызываю своего экономиста и прошу дать заключение. Вот сегодня купил партию саженцев вишни, хотя занимаюсь в основном металлом. Посмотрели, посчитали — очень выгодно».

Большинство известных мне бизнесменов среднего и крупного уровня, хотя они иногда иронически и величают себя «мафиози», лишены того налета полублатного гонора, который часто демонстрирует «фарца». Они довольно общительны. И хотя избегают рекламы, вызвать их на откровенные беседы оказалось не так уж трудно. Правда, я и не стремился проникнуть в области теневой экономики, связанные с грязными делами. Те, с кем я общался, причисляют себя к когорте «честного купечества» и в большинстве своем убеждены, что являются полезными для общества людьми. В этой среде складывается определенная этика отношений, утверждается понятие «деловая репутация», формируются внешние атрибуты «хорошего тона». Они довольно уверены в общении с властями, правоохранительными органами, способны оградиться от произвола и шантажа.

Людей этого круга отличает мощная уверенность в том, что именно они являются господами в любой ситуации. В свое время я близко наблюдал, как развалилась попытка образовать некое товарищество взаимопомощи — гильдию. Думается, главная причина неудачи была в том, что стремление к «коллективизации» даже очень ограниченного числа функций вошло в противоречие с тягой к абсолютной предпринимательской свободе. Такие люди избегают всякого публичного света, почетных постов и должностей отнюдь не от неразвитости честолюбия, а из инстинктивного желания не связывать себе руки общественными обязанностями.

Обладатели больших оборотных средств и состояний вызывают заведомый трепет, исходящий из предположения о чрезвычайном уме, хитрости и коварстве. Мой опыт убеждает, что такое мнение сильно преувеличено. Выдающиеся

таланты чаще обнаруживаются вокруг предпринимателей, у их «правых» и «левых» рук, в то время как сами они — в общем-то люди вполне средних способностей. В самих комбинациях, построениях вариантов принятия решений удивляют как раз простота и очевидность замыслов, хороший житейский здравый смысл.

ИЗ БЕСЕД С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

— Чтобы успешно делать бизнес, нужно хорошо знать рынок. Первая привычка, которую должен выработать в себе деловой человек, — интересоваться ценами. Куда бы ни приехал, его глаз автоматически ощупывает прилавки, моментально сравнивая ярлыки с информацией, которая у него в памяти. В науке этот анализ именуется маркетингом, а у нас обычная настроенность внимания, стремление самые разные события и обстоятельства преломлять через цены. Даже политические. Бастуют шахтеры — для бизнесмена это сигнал запасаться металлом, скоро он будет в цене. Такое признание звучит цинично, но такова логика бизнеса. Когда я торговал фруктами и овощами, знал даты получки на всех предприятиях города. И именно в эти дни подвозили товар поближе к проходным.

В бизнесе все построено на принципе — не мудрствовать лукаво, действует «простая простота», рассчитанная на обычные слабости, привычки и потребности среднего человека. И именно синхронность мысли обеих сторон — залог успеха.

-

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОШЛОЕ

Став победителем всесоюзного конкурса молодых руководителей «Управление-90», я отправился на стажировку в ФРГ. Набираться зарубежного опыта мне предстояло в г. Шпеле на семейной фирме «Крона», выпускающей, как и мой родной Сибсельмаш, рулонные пресс-подборщики.

Возможно, первые впечатления и поверхностные, но я хочу рассказать о том, что сразу бросается в глаза. На фирме всего семь отделов (на Сибсельмаше — около 60). То, чем у нас занимаются бухгалтерия, цеховые экономисты, отделы — плановый, материально-технического снабжения и сбыта, у них делают четыре человека. Вот небольшой пример: произошло изменение в конструкции машины, поменялись поставщики и соответственно изменились цены на комплектующие. Через семь минут компьютер (а он есть в каждом рабочем помещении) выдает калькуляцию всей машины, чего мы не могли сделать на своем заводе в течение полутора лет. Правда, четыре года назад и у нас обсуждалась идея создания локальных

информационных сетей, но руководители все сомневались: а что это даст, еще прибавит забот... Фирме «Крона» это дает экономию затрат на управление, точную и оперативную информацию по любому вопросу.

Отделов НОТ, «первого», «второго» и т. п. у них нет. Нет и понятия «техника безопасности»: она заложена самим технологическим процессом. Если рабочему положено работать в каске и очках — он в них и будет. Потеря здоровья, даже при том, что больничный оплачивается на 100 % в течение трех месяцев, экономически невыгодна немецкому рабочему.

Контроль качества, в понятии немцев, это контроль затрат. Ежемесячно выдается и анализируется информация о непроизводительных затратах в часах и марках. Когда я спустя неделю работы на конвейре пожаловался, что изрезал острыми кромками деталей руки, мне ответили — ты просто плохо работаешь. Они рассуждают так: припиливать кромки дорого, да и машина от этого лучше работать не станет. Их принцип — делать все рационально. И контролируют лишь то, что имеет смысл контролировать.

Многие меня спрашивали: неужели они работают больше нас? Да, они работают больше и ответственнее — примерно так, как мы в конце месяца. Рабочий выполняет то, что велит мастер, без лишних вопросов. Он приходит работать, а не разговаривать. Если у шефа за день найдется пять минут поговорить на отвлеченные темы — это хорошо. За все отвечает начальник производства, у него есть помощники. И никаких секретарш, тем более служебных машин. Нужна информация — сам садится за компьютер. Ну и зарабатывают соответственно. Рабочий может получать до 4 тысяч марок, мастер на 30% больше, старший мастер — еще больше. Для сравнения: у нас начальник цеха получает значительно меньше своего рабочего. Но даже и не это главное — там все работают с удовлетворением. Моя стажировка началась так: я приходил на фирму в 6.45, и мы с хозяином обсуждали распорядок дня — где бы я хотел побывать. Человеку, который сопровождал меня, обычно не хватало времени. А что значит, когда весь день без передыху рассказывают о своей работе! Да, они продают свой труд, но для той работы, которая нравится.

В специальных газетах я видел обьявления, приглашающие на работу руководителей высшего и среднего звена. Стыдно признаться, но пока я себя там не вижу, несмотря на производственный опыт. Не знаю ни английского, ни французского, а у них в школе учат как минимум три языка.

Из СССР нас там 200 человек. Немцы называют эту программу стажировки «Инвестиции в будущее», а я бы сказал наоборот. Все то, что мы, возможно, будем делать через год, надо было делать на десятки лет раньше. Да и возможно ли вообще что-то сделать с 17 тыс. человек (столько трудится на нашем заводе)? Немцы говорят: «17 тысяч —это невозможно, неуправляемо». Нам надо срочно ломать систему коллективной безответственности в стране. А пока мы и не продаем свой труд, и не дарим. Мы пытаемся работать...

С. ГЕТТЕ,
Новосибирск


ПРИВАТИЗАЦИЯ

Приступая к приватизации, мы имеем уникальную возможность учиться не на своих, а на чужих ошибках (а они наверняка у нас будут, и уже есть, если судить по сопровождающим подборку высказываниям известного советского исследователя С. Кара-Мурзы). Опыт разгосударствления, накопленный в мире, в том числе в развитых странах, показывает, что не все так просто, переход к рынку быстрым и безболезненным не получается. Но цивилизованные процедуры уже отработаны. Дорогу осилит идущий...

ПРИВАТИЗАЦИЯ В СТРАНАХ БЫВШЕГО СОЦИАЛИЗМА

Андерс АСЛУНД,
Стокгольмский институт по изучению экономики СССР и стран Восточной Европы, Швеция

В 1989—1990 гг. приватизация в бывших социалистических странах становится вдруг ключевым вопросом повестки дня. Предшествующая ей дискуссия была несколько путанной не только из-за минимальной ее интеллектуальной подготовленности, но и сложности самой проблемы. Никогда и нигде еще приватизация не проводилась в столь значительных размерах. И хотя общественность требовала создать «нормальное общество» и «прекратить эксперименты», проторенных путей просто не было.

На Западе и в третьем мире массовая приватизация началась в 80-х годах. В десятках стран шли более или менее параллельные процессы. Их предпосылки, однако, сильно отличались от таковых в бывших социалистических странах. На Западе в течение нескольких лет приватизировались лишь десятки предприятий; существовали многочисленные рынки, рыночные цены, господство частной собственности, соответствующие рынку правовая система и мышление.

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА ПРИВАТИЗАЦИЯ

Призывы к приватизации последовали за крушением веры в рыночный социализм как жизнеспособную экономическую систему. Югославия и Венгрия по-своему пытались построить такой социализм, но без обнадеживающих результатов: замедлился экономический рост, структурные изменения были минимальными, низка интенсивность инновационной деятельности, ухудшилось качество продукции, усилились диспропорции и инфляция, выросла иностранная задолженность. Рыночный социализм все сильнее имитировал обычную рыночную экономику. Но зачем тогда настаивать на сохранении государственной собственности?..

В общественном секторе любой успешно фукционирующей рыночной экономики — не более трети всех занятых.

-

Стокгольмский институт по изучению экономики СССР и Восточной Европы основан в 1989 г. и является частью крупнейшего высшего учебного заведения Швеции по подготовке экономистов — Высшей школы экономики. Финансируется правительством Швеции, Высшей школой экономики, а также за счет поступлений за выполненные работы для крупнейших предприятий Швеции (промышленных, банковских) и международных организаций (например МВФ). Выпускает обзоры по экономике стран Восточной Европы и СССР и так называемые working papers (к маю 1991 г. их вышло около 30). В июне 1991 г. была организована международная конференция «Советская экономика в кризисе и переходном периоде».

Директор института — Андерс Аслунд. В институте работают пять постоянных научных сотрудников, включая директора, и три-четыре приглашенных (на период от 3 до 12 месяцев) научных сотрудника-специалиста по СССР и Восточной Европе.

В 1991 г. лекции в Высшей школе экономики читали Иван Майер, Альбина Третьякова, Игорь Бирман, Григорий Ханин, Алек Ноув.

Школу часто посещают ученые и государственные деятели из стран Восточной Европы и СССР для консультаций и обмена мнениями по вопросам экономической политики.

Но сегодня ощущается, что и там он — в состоянии кризиса, предположительно из-за того, что слишком большой (примечательно, что в Японии в нем занято лишь 6,5%).

Сегодня приватизация видится как средство решения нескольких проблем.

Во-первых, она способна помочь создать границу между экономикой и политикой. О директоре предприятия следует судить по экономическим результатам, а не исходя из политических критериев или связей. Конечно, независимость предприятий от политики не решит сложные проблемы отношений между собственником и директором. Но она — необходимое условие. И на Западе государственная собственность — источник коррупции. Привычные примеры — Италия и Греция.

Во-вторых, соблюдение финансовой дисциплины можно обеспечить лишь в условиях независимости предприятия. Пока государство можно заставить субсидировать предприятие, значительные группы рабочих, вероятно, будут использовать свое влияние, чтобы оказывать давление. Эта проблема существует и на Западе, правда, в не столь явном виде. Действительная независимость государственных предприятий возможна, если только они вынуждены будут имитировать частные фирмы. Следовательно, господство частной собственности необходимо и для независимости общественных предприятий.

В-третьих, конкурировать будут только независимые друг от друга предприятия. Часто можно слышать, что картели были успешными в таких странах, как Япония и Германия, но их компании за границей подвергались интенсивной конкуренции, да и якобы хорошие результаты были далеко не блестящими. Демонополизация, однако, должна быть предпринята перед приватизацией.

В-четвертых, частная собственность необходима для конструктивного разрушения и инноваций. Социалистическая экономика могла передать людей из города в деревню, из сельского хозяйства — в промышленность, но оказалась неспособной осуществить структурные сдвиги внутри городского сектора. В промышленности США теряется (или замещается) каждый год 11% рабочих мест (в СССР — 0,5%).

В-пятых, социалистическая экономика не имеет рациональных критериев для распределения капитала. Значит не могут быть приняты и рациональные решения. Инвестиционный процесс в этих странах — черная дыра. В резуль-

> *Проблема собственности — не только экономическая и даже в первую очередь не экономическая. В отношениях собственности сконцентрировались понятия о добре, зле, о праве, правде и справедливости. Приватизация — революционное изменение этих отношений, не преобразование, а слом всего привычного нам социального и нравственного порядка. О том, какой порядок будет после, новые идеологи не говорят.*
>
> **С. КАРА-МУРЗА**
> **К рынку или к братской могиле (ЭиР 7.91).**

тате — абсолютно устаревшее оборудование несмотря на высокую норму накопления. Для успеха инвестиций необходимы предпринимательство и нормально функционирующие рынки капитала, которые, в свою очередь, предполагают широкое распространение частной собственности.

В-шестых, множественность форм собственности — предпосылка политической демократии. Во всех странах, где господствовала государственная собственность, была и диктатура. Тревожный вопрос — как долго может продолжаться нынешнее аномальное состояние в Восточной и Центральной Европе с государственой собственностью и демократией? Опыт Латинской Америки с ее значительной долей государственного сектора в промышленности указывает на грозящую опасность популистских авторитарных диктаторских режимов с их хроническими экономическими диспропорциями, если приватизация не будет происходить достаточно быстро.

Есть и другие причины приватизации: необходимость создания критической массы частных предприятий, особая роль государства при переходе к рыночной экономике и финансовая ситуация.

Сектор конкурентных независимых предприятий должен быть достаточно большим, чтобы способствовать нормальной работе рынка. Особенно поначалу, из-за давления государственных ограничений, резких структурных деформаций и недостаточно развитой инфраструктуры. В прошлом из-за неустойчивости рынка заметный частный сектор Польши было болотом коррупции и экономических преступлений. Возможно, прорыв произошел в Польше именно потому, что там в частном секторе было занято более трети рабочей силы. Судя по имеющимся примерам, это как раз критическая масса. К тому же коррупция, огромные

сверхприбыли и раздражающе высокий уровень потребления новых богачей просто обязаны возбудить общественный протест против приватизации, как это и произошло в Венгрии и СССР. Трудности «изменения курса» подчеркнул Ф. Хайек: «Как только работа рынка затрудняется достаточно сильно, плановик вынужден распространять свой контроль до тех пор, пока он не станет полным».

Поскольку старая администрация, состоящая из номенклатурных работников, деморализована и потеряла доверие, возможности государства сильно ограничены. Следовательно, в переходный период оно скорее всего будет хуже управлять предприятиями, чем менеджеры, нанятые частными собственниками. Более того, администрация плохо организована и ее персонал не подготовлен для перехода к рыночной экономике. В Польше продукция промышленного производства за первые три квартала 1990 г. по сравнению с тем же периодом 1989 г. упала на 27%, а в частном секторе — выросла на 7,5%.

Итак, большой частный сектор поначалу жизненно необходим: только он способен противопоставить новому спросу гибкое предложение.

От государства в переходном периоде требуют решения многочисленных стратегических проблем, и прежде всего создания рыночно ориентированной правовой инфраструктуры, учреждения беспристрастной юридической системы, обеспечения законности, проведения сильной кредитно-денежной и бюджетной политики, инициирования создания современной инфраструктуры. В то время, когда нарастает его неспособность выполнять свои функции, скорее всего будет ухудшаться состояние здравоохранения и образования. Государство обязано взять на себя известную долю ответственности и за социальные издержки переходного периода. При столь серьезной «перегрузке» государства трудно защищать его широкое участие в управлении предприятиями.

Более того, государственные ресурсы скорее всего будут истощаться из-за уменьшения поступления от трех типов традиционных налогов. По традиции остаточная прибыль предприятий в конце года изымалась, и совокупные налоги на прибыль составляли до 60%. В нарождающейся рыночной экономике эта цифра вряд ли составит более 40%. Значительные налоги на внешнюю торговлю означают сильный протекционизм, от которого следует отказаться,

если ожидается, что иностранная конкуренция будет сдерживать отечественные монополии. Налог с оборота тоже едва ли будет столь же большим, как прежде, и должен быть преобразован в единый налог. Государственные доходы в социалистических странах не столь уж высоки, если судить по стандартам стран Северной Европы: уже в 1988 г. они упали в СССР до менее чем 42% валового национального дохода по сравнению с 57% в Швеции.

Было бы и трудно и ошибочно пытаться компенсировать уменьшение поступлений от старых налогов поспешным введением новых. Высокий подоходный налог нежелателен, если иметь в виду хотя бы минимальное стимулирование предложения. Более того, слабость правовой системы — сильный аргумент в пользу упрощенной и нежесткой системы сбора налогов. В переходный период целесообразны единовременные сборы: они гарантируют определенную величину госдоходов, не разрушая стимулы к увеличению предложения.

Сравнение стран Восточной и Центральной Европы с другими странами со средним доходом говорит о необходимости снизить там уровень общественных расходов с нынешних 60% до примерно 30%. Поскольку государственная администрация этих стран еще долгое время будет в беспорядке, она должна выполнять минимум функций. Следовательно, падение госдоходов — вовсе не трагедия, но в такой же степени следует сократить и общественные расходы.

Хотя финансовая сторона приватизации достаточно сложна, мы не должны рассматривать ее как первостепенную. Правда, Я. Корнаи (ЭКО 9—12.90) называет ее одной из главных, считая, что государство должно продавать как можно дороже. Следовательно, государству нужно сначала улучшить управление на своих предприятиях и продавать их в течение длительного периода. Дополнительный аргумент: приватизация будет компенсировать падение госдоходов из обычных источников.

Но ведь главная задача приватизации — создать здоровые предприятия с хорошей администрацией. Решить ее рыночный социализм не смог. Значит, нужно как можно скорее пройти через депрессию переходного периода, чтобы достигнуть твердых берегов капитализма и стабильной демократии. Тогда можно ожидать устойчивых темпов роста порядка 8% в год, учитывая «запоздалость» экономического развития этих стран, низкую стоимость рабочей силы

при относительно высокой квалификации рабочих и самый большой в мире рынок. Государство сможет вскоре получать более высокие фискальные доходы. В результате экономического роста будет расти и благосостояние. Более того, поскольку у простого человека денег мало, конкурентные продажи приведут, скорее всего, к концентрации богатства в руках иностранцев, дельцов черного рынка и старой номенклатуры, что крайне нежелательно. И наконец, стоимость госпредприятий будет скорее всего очень низкой — судя по попыткам приватизации через продажи в Восточной Германии богатым западногерманским компаниям.

ПОСТЕПЕННАЯ ИЛИ БЫСТРАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Аргументы против последней малоубедительны. Наибольшей опасностью представляется экономический крах как следствие медленного перехода к приватизации.

Эти доводы заставляют нас выступать за быструю приватизацию (хотя, возможно, это точка зрения меньшинства). Сомнительные возможности государственной администрации, второстепенность финансовых поступлений по сравнению с нормальным функционированием экономики, требование критической массы приватизируемых предприятий — все это делает маловероятной возможность «выпестовать» хороших предпринимателей перед приватизацией при столь деформированном рынке. Таким образом, вопрос только в том, как быстро должна идти приватизация.

ПРИНЦИПЫ ПРИВАТИЗАЦИИ

В ее основе должен лежать ряд принципов, прежде всего правовых. Рыночная экономика и демократия предполагают господство закона. В обществе имеется согласие по поводу того, что права собственности должны быть гарантированы Конституцией и защищены независимым Верховным Судом. Серьезны трудности с возвращением собственности старым владельцам. Подчас неясно, кто владелец и что конкретно означают те или иные права собственности из-за нового строительства, реконструкции и ущерба различного рода. Эти вопросы следует решать как можно скорее, и правовые процедуры должны быть облегчены не-

> *Все современные течения общественной мысли (кроме маоизма в его трактовке террористами) считают недопустимым, «теоретически запрещенным» совершать в обществе резкие преобразования. Они могут начинаться лишь после длительного социального диалога — такого, чтобы все слои общества правильно поняли, какие изменения им предлагаются, психологически подготовились к ним, обучились действовать в иных условиях. Однако в нашей тоталитарной системе (неважно, что она круто повернула руль) попытка осуществить большую приватизацию может пройти не только без хотя бы видимости диалога, но и вообще без должной информированности населения. Ведь никто в стране не знает, о чем идет речь. Более того, даже подавляющее число депутатов не имеют представления о том, что за закон они будут утверждать, и порой поражаются, когда им объясняешь реальный смысл его статей.*
>
> **С. КАРА-МУРЗА**

двусмысленными политическими решениями, имеющими окончательный характер. Естественный подход — прояснить, какие притязания законны, ограничить дату или круг законов о национализации, которые могут быть пересмотрены, и установить предельный срок предъявления претензий, как это было сделано в Восточной Германии. По практическим причинам предпочтительнее предложить бывшим владельцам в качестве возмещения деньги или облигации.

Традиционное требование реформаторов — равенство всех форм собственности. Теперь же дискуссии смещаются в направлении дискриминации госсобственности. Есть ряд серьезных доводов в пользу такой позиции. Всякое равенство между государственным и частным сектором окажется иллюзорным: у государства много уникальных рычагов власти. Развитые демократии имеют особые кодексы для чиновников, дискриминирующие государственных служащих высокого ранга из-за их особого положения, кастовых привилегий. Реальное равенство предполагает дискриминацию привилегированного государственного сектора. К тому же большому госсектору просто нельзя позволить выжить. Быстрая приватизация — возможно, наилучшее лекарство для экономики: отрасли на закате не очень-то динамичны.

В дискуссиях по приватизации следует различать по крайней мере пять категорий собственности: типичная общественная собственность, сельскохозяйственные угодья, жилье, малые и большие предприятия. С нашей точки зре-

Во всех Конституциях СССР (кроме 1924 г.) записано, что промышленные предприятия и недра земли являются в СССР общенародной собственностью. Это вошло в наше сознание почти как религиозная истина. Само понятие общенародной собственности приобрело священный характер. Подавляющее большинство взрослого населения понимает или чувствует, что наша промышленность действительно создавалась и восстанавливалась после войн всенародным, а не наемным трудом. Исследования советских психофизиологов показали, что труд предыдущих поколений был аномальным по эффективности затрат мускульной и психической энергии. Он был сходен с трудом, который наблюдается в религиозном подвижничестве (например, в средние века при строительстве соборов). Это достояние каждая семья защищала в войне большой кровью. Не из страха люди соглашались на нищенскую зарплату, а зная, что вкладывают труд в общее богатство, которым будут пользоваться и распоряжаться их дети и внуки.

При общенародном достоянии был управляющий-государство. Вело дела оно не слишком хорошо, а в последнее время и совсем плохо — не будем обсуждать, как и почему. Оставлять хозяйство в ведении такого государства, пожалуй, действительно нельзя. Пусть так, но с какой стати управляющий берет себе право распродавать чужое достояние и присваивать себе деньги, как это предусмотрено готовящимся законом?

Управляющие, тайком продающие чужое имение (обычно у беззащитной вдовы), бывали в отечественной истории, но кончали по обыкновению плохо. И нет гарантии, что наш экспроприированный обманом народ всегда будет вести себя так, как беззащитная вдова.

С. КАРА-МУРЗА

ния, госсобственность должна быть сохранена в минимальных размерах. Швейцария и Япония — подходящие и успешные стандарты.

Сравнительно легко приватизировать землю. Экономические преимущества семейной фермы признаны практически везде. Очевидное решение — распределить землю и основной капитал среди «наличных» сельскохозяйственных рабочих. Мир пережил десятки земельных реформ и выработал уже ориентиры. Во-первых, следует выяснить, желательна и возможна ли передача собственности прежним владельцам. В некоторых странах, например в Чехословакии, в сельском хозяйстве господствуют кооперативы, где вклад каждого известен — что делает такую передачу настоятельной, тогда как в Польше большая часть обобществленной земли принадлежит эмигрантам, в ос-

новном немцам. Во-вторых, следует ли распустить государственные или коллективные хозяйства или предоставить выбор им? Часто банкротство исключает все альтернативы. Как распределять землю — за плату или бесплатно? Простое решение — передать ее сельскохозяйственным рабочим бесплатно при их согласии. Другие претенденты должны участвовать в аукционе и заплатить определенную на нем цену.

Хотя имеются доводы в пользу быстрой приватизации, есть причины не слишком усердствовать в сфере сельскохозяйственного производства Восточной Европы. Сельская местность здесь перенаселена. Эти страны в основном обеспечивают себя продукцией сельского хозяйства, но ее трудно экспортировать. И поспешная приватизация может высвободить избыточную рабочую силу, усугубляя безработицу. В Польше доля частного сектора в сельском хозяйстве уже составляет три четверти; кооперативы в Венгрии и Чехословакии тоже достаточно независимы.

В отличие от восточноевропейских стран, советские колхозы крайне неэффективны. СССР, расходуя каждый год примерно пятую часть поступлений твердой валюты на экспорт продуктов питания, крайне нуждается в увеличении их предложения. Огромная часть продукции теряется в хозяйствах. Здесь быстрая земельная реформа крайне необходима.

Городское жилье в бывших социалистических странах, как правило, государственное. Квартплата не покрывает текущих издержек. Права квартиросъемщиков столь значительны, что квартиры обычно переходят по наследству, но не могут быть переданы кому-то вне семьи. Было бы лучше преобразовать эти права в реальное право владения без выкупа. Возникнет рынок жилья, что будет способствовать его рациональному распределению; быстро улучшится содержание жилья. Государство ничего не выиграет в денежном отношении, но ничего и не проиграет, поскольку квартиросъемщики с такими правами не склонны платить за то, что они рассматривают как должное. Достаточно сослаться на попытки продажи квартир Британским жилищным советом, чтобы понять, как трудно продавать столь долго снимаемое жилье. Без сомнения, в Восточной Европе и СССР это сопротивление будет более сильным.

Большинство бывших социалистических стран решились на маломасштабную приватизацию, что представляется

наименее спорной ее формой. Маленькие магазинчики, киоски, бары, рестораны и мастерские могут быть проданы на аукционе. Такие продажи естественны. Работают на них от одного человека до небольшой бригады, что предполагает прямую частную собственность. И не нужно никакого равного распределения, чтобы обеспечить необходимую независимость предпринимателя. Тем самым обеспечиваются поступления в казну. Важно, чтобы такая приватизация осуществлялась как можно быстрее — опыт показывает, что маркетизация начинается на потребительском рынке со сферы розничной торговли, услуг и мелкосерийного производства. Типично, что в Польше из 161,7 тыс. новых предприятий, 58% образовано в розничной торговле в первые три квартала 1990 г.

ПРИВАТИЗАЦИЯ БОЛЬШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Должны ли они быть проданы, распределены безвозмездно или «задушены»? Кому они будут принадлежать? По каким принципам или за какую цену будут переданы новым владельцам? Кто будет проводить приватизацию и сколь быстро она может быть проведена?

Демонополизация должна предшествовать приватизации и проводиться централизованно — ведь эти предприятия не заинтересованы в конкуренции независимо от формы собственности. На ранней стадии для противодействия монополизации жизненно важна и либерализация.

Технически и экономически устаревшие предприятия следует закрыть как можно скорее. Оказалось, что и социалистические, и капиталистические государства почти неспособны ликвидировать госпредприятия. Приватизация, возможно, необходима, чтобы облегчить их ликвидацию через банкротство.

Многие предприятия обременены значительными долгами, которые станут чрезмерными, если будет введен высокий реальный процент. С задолженностью следует покончить либо декретом государства, либо посредством банкротства. В последнем случае разрушительная приватизация была бы полезной. Часто не замечают, что банкротство, как и различные соглашения по поводу долга, — полезные средства переструктуризации предприятия.

Почти все социалистические предприятия с точки зрения рыночной перспективы построены неправильно, так как

> *Экономистам, которые видят жизнь через рыночные модели, невдомек, что с распродажей предприятий рухнет хрупкое и с таким трудом достигнутое после гражданской войны национальное примирение. Экспроприированные в революцию собственники согласились с утратой только потому, что их собственность перешла к народу. Знаю это и по своей семейной истории. Мои предки по отцовской линии имели крупное состояние. Они потеряли его, но остались со своим народом, понесли «нормальную» долю потерь от репрессий, пролили, как и все советские семьи, свою долю крови в войну, учились, работали и жили со спокойной душой. И лишь теперь, когда принадлежавшие им фабрики и квартиры будут проданы — а то и «переданы безвозмездно» — советским и иностранным теневикам, они почувствуют себя ограбленными. Ограбленными и к тому же оплеванными почувствуют себя и неразрывно связанные с ними потомки тех, кто проводил в 1917 г. экспроприацию под воздействием пусть искаженного, но страстно желаемого идеала равенства, справедливости.*
>
> **С. КАРА-МУРЗА**

ориентированы на автаркию, включают всевозможные вспомогательные производства, даже подсобные хозяйства. На Западе они были бы независимыми предприятиями и должны стать таковыми в новой системе. В принципе для таких задач частное руководство было бы идеальным, но иногда эти задачи могут оказаться чрезмерно сложными, и их лучше решать путем банкротства или централизованного дробления предприятий.

Радикальная точка зрения состоит в том, что государственный сектор столь неэффективен и безнадежен, что лучше «выдавить» из него весь возможный доход и вместо приватизации использовать для «подкармливания» вновь созданных частных предприятий. Так, в Восточной Германии ликвидировано 80% рабочих мест в государственной промышленности. Крупные госпредприятия фактически исчезли и освободили места для новых фирм — их стало в 1990 г. более 200 тыс. В Восточной Европе в том же году сформировались сотни тысяч новых частных фирм. Вполне возможно, что они скоро приобретут вес не меньший, чем существующие госпредприятия.

Имеется широкое согласие по поводу того, что крупные предприятия, после их деления на более мелкие, следует преобразовать в акционерные компании. В Восточной Европе было предложено два варианта передачи их акций в

частные руки. Первый — приватизация через распределение; второй — продажа акций населению примерно так, как это делается в Англии или Франции. На этом этапе важно ввести принципы справедливости, а именно — четко определить, кому же принадлежат в действительности приватизированные предприятия. Если «государству», то естественно требовать их продажи. Если всему населению, то акции должны быть розданы ему бесплатно (возможно, в зависимости от возраста). И наконец, если рабочим этого предприятия — то акции должны быть отданы им.

Другой принцип справедливости — и политического удобства — какой же тип отношений собственности мы хотим иметь. Очевидно, что распределение должно привести к более широкому распространению новых отношений собственности, чем продажа. При этом, однако, не будет сильных собственников и собственность станет слишком текучей. В традиционном социалистическом обществе значительным состоянием обладают три группы лиц: высший слой номенклатуры, дельцы черного рынка и иностранные граждане. Вновь возникающая группа — обогатившиеся предприниматели. Чтобы быстрая приватизация стала политически приемлемой, ни одна из этих групп не должна пользоваться особыми привилегиями. Часто говорят, что если акции будут распределены, люди продадут их по дешевке и «акулы» смогут сконцентрировать в своих руках богатство, уплатив за него меньшую цену, чем если бы состоялись централизованные торги. Но это вряд ли правдоподобно.

СБЕРЕЖЕНИЯ, АКЦИИ, ЧЕКИ...

Владеют акциями относительно малые группы. Так, в Швеции в 1989 г. их доля достигла рекордных 35% населения (и уже в 1990 г. — 28%)[1], затем идут Норвегия и США (23% в 1990 г.).

Но намного больше людей владеют акциями косвенно, через пенсионные фонды. Мало кто держит акции ради удовольствия, для этого требуются серьезные причины, за-

1 В Швеции, несмотря на высокий жизненный уровень, сбережения домашних хозяйств низкие, т. к. правительство оплачивает образование, услуги здравоохранения, в большей части — жилье и предоставляет значительную пенсию; хорошо развита и кредитная система. Акции — в значительной степени способ избежать уплаты налогов.

ставляющие делать сбережения (например на жилье, образование детей и т. д.). Но если имеется прекрасно функционирующая кредитная и страховая системы, жилье и образование можно получить на заемные средства, а забота о здоровье и безопасности обеспечивается страхованием.

Остается фундаментальная цель сбережений — пенсия по старости. В странах с высоким уровнем сбережений домашних хозяйств (Япония, новые индустриальные страны Дальнего Востока) население имеет многочисленные причины для сбережений: частные пенсии, образование детей, здоровье, жилье. В социалистических странах большинство этих услуг предоставляется государством. Следовательно, там трудно достигнуть высокой нормы частных сбережений. И если там желательно широкое распространение владения акциями, как в Японии и Швейцарии, то следует учредить институт частного страхования. Например, определенный процент акций во всех компаниях может быть распределен множеству частных компаний, учрежденных для пенсионного страхования, на случай безработицы, потери здоровья. Они обеспечат социальные гарантии, развитую финансовую структуру и множественность собственников.

Свободное распределение имущества может быть осуществлено в форме акций совместных фондов или поручительств (бон, купонов), обмениваемых на акции или облигации, или распределения акций среди наемных работников. Последний вариант близок к югославской системе рабочего самоуправления, что и было серьезным аргументом против него. В странах с опытом реформ — Венгрии и Польше — введены рабочие советы, чтобы усилить независимость предприятий от государства. Однако когда целью стало полное преобразование системы, отпала нужда и в рабочих советах. Они оказались особенно пагубными при переходе к рыночной экономике, в первые 9 месяцев 1990 г.: высшие руководители были уволены на 307 из 1700 государственных предприятий Польши; более 90% увольнений инициированы рабочими советами (за весь 1989 г. было уволено 163 руководителя). И все же передача предприятия в собственность его работников не снята в Польше с повестки дня. Закон о приватизации предусматривает, что до 20% акций может быть продано работникам за половину предлагаемой за них цены.

Представление, что общественная собственность принадлежит всему населению, порождает идею распределения собственности среди населения. Схема свободного распределения поручительств (чеков, бон), которые можно обменять на акции, имеет много вариаций, но принцип таков: все граждане определенного возраста получают одинаковое число поручительств, которые должны быть обменены за указанное время на акции тысяч приватизируемых предприятий. Достоинство свободного распределения — в том, что достигаются абсолютное равенство, массовая и быстрая приватизация и создаются предпосылки для возникновения множества финансовых рынков. Причудливое, но политически важное возражение: ничто не должно даваться даром, иначе оно не будет и цениться. Однако если считать, что собственность принадлежит всем, такая процедура будет означать простую ее реорганизацию.

Система чеков вызывает две особых проблемы.

Во-первых, она требует оценки стоимости предприятий. Даже на Западе рыночная цена акций меняется быстро. В Восточной же Европе рынка еще нет, еще предстоит организовать фондовые биржи; аудиторное дело — в зачаточной стадии. Так что разумная оценка произведена быть не может. Бухгалтерская стоимость предприятия не имеет никакого отношения к стоимости акций, которая, по предположению, отражает ожидаемую дисконтированную величину будущей чистой прибыли. Никакая экспертиза не сможет оценить ее достаточно точно до возникникновения рынков.

Во-вторых, обычные люди склонны избегать риска. Для них владеть большим количеством акций — значит подвергать себя необоснованному риску, тем более в бывших социалистических странах, где большинство компаний может обанкротиться за год-два. Следовательно, система чеков может создать политические препятствия для приватизации. Существуют и технические трудности. Что делать, если никто не захочет покупать те или иные акции? Ведь первоначальные цены вполне могут быть дикими. Система чеков предполагает длительный переходный период (два года), но как будут в это время функционировать предприятия?

Проблему оценки можно обойти уже в начальном периоде. Чтобы уменьшить риск владения акциями, оно должно быть либо маргинальным, либо опосредованным (через со-

вместные фонды или частные холдинговые компании). Например, акции приватизируемых предприятий распределяются среди 10 примерно равных совместных фондов (или холдинговых компаний) и каждому взрослому гражданину, проживающему в стране, предоставляется одинаковое количество акций в одном из фондов, выбранном на основе лотереи. Тогда оценку можно сделать непосредственно после приватизации. Фонды должны быть частными и процесс — независимым.

И наконец, — как составить фонды? Они не должны охватывать отраслевые монополии. Например, каждый фонд

У нас не было рынка, цены на ресурсы и оборудование были совершенно условными, никакого отношения к их реальной стоимости не имеющими.

«Некоторым» приватизаторам по усмотрению чиновников наш закон разрешает продавать предприятия по номиналу, а то и отдавать безвозмездно. Такой коррупции, которая при этом вспыхнет, не видывал мир.

Особенно страшно, что, согласно законопроекту, частное предприятие является правопреемником государственного, «включая право пользования землей и другими природными ресурсами». С землей ясно — многие московские заводы будут куплены иностранцами и назавтра снесены ради земельных участков. А как с «другими природными ресурсами»? Здесь уже не предположения, а практика — ведь предприниматели народ нетерпеливый. Даже не дожидаясь принятия закона, 13 апреля Совмину РСФСР было поручено подготовить проект постановления о создании акционерной угольной компании «с иностранным участием» на базе коллектива шахты «Распадская» с передачей безвозмездно шахты и балансовых запасов угля в пределах технических границ шахтного поля. Эта компания будет иметь право экспорта без лицензии своей продукции с оставлением валютной выручки в распоряжении акционерной компании и с предоставлением льгот по налогообложению.

Итак, шахта и запасы коксующегося угля в 439 млн т, бывшие общенародным достоянием, безвозмездно передаются компании «с иностранным участием». При себестоимости добычи 16 руб. за тонну компания будет получать 60—70 дол. (цена этого угля за рубежом). По принятому в Совмине РСФСР курсу это около 1400 руб. за вычетом себестоимости — 1384 руб. на каждой тонне нашего пока еще общенародного угля. А в целом баснословные запасы шахты, подаренной от имени российского народа кучке акционеров, дадут им чистой прибыли 608 млн руб. И это, видимо, лишь один из множества готовящихся «подарков», о которых мы ничего не знаем и не узнаем.

С. КАРА-МУРЗА

может получить большой сталелитейный завод, в то время как акции других компаний распределяются между фондами в равных количествах. Они должны начать торговлю акциями сразу после их распределения, пересматривая свои портфели акций и предприятий. После такого распределения все рынки капиталов могут начать функционировать быстрее, чем при альтернативных схемах. Объемы будут достаточно большими, что позволит избежать деформации рынка. И когда владельцем акций становится каждый, их скупку иностранцами, дельцами черного рынка и представителями бывшей номенклатуры принять много легче; к тому же такие продажи будут менее спекулятивными. Часто звучат опасения, что при этом возникнет инфляция. Но если каждый продаст акции, деньги только переходят из рук в руки до тех пор, пока акции не будут приниматься как обеспечение займов, к тому же первоначально их стоимость будет слишком неопределенной.

Существует предложение преобразовать государственную собственность в государственные холдинговые компании. Однако есть серьезная опасность, что эти компании, по сути переходные, не будут приватизированы. Могут возникнуть огромные государственные монополии.

Переход к индивидуальному владению должен произойти мгновенно, последовательная приватизация носила бы лишь частный характер. Любая децентрализация приватизации внутри государственной системы вскормит коррупцию. Подобным же образом было бы опасно, если государство займет ведущее положение в получастных компаниях. Это тоже станет скорее всего источником коррупции, вымогательства и неопределенности.

Если политическая ситуация не позволяет такого типа свободного распределения, единственная альтернатива — продажи по образу Англии и Франции. По существу, этот испытанный вариант выбрала Венгрия, до известной степени и Польша. Но он предполагает продолжительный переход, что крайне дорого обойдется обществу и создаст неравное распределение собственности. Это вызовет популистскую реакцию, которая будет препятствовать приватизации. А если размер госсобственности не будет уменьшен достаточно быстро, возникнет общественное недовольство приватизацией и политический провал будет полным.

Таким образом, хотя сегодня в представлениях бывших социалистических стран о приватизации, как кажется, западные типы продаж доминируют, начальные провалы и низкая скорость процесса денационализации заставят многих обратиться к более быстрым приемам. Большой скачок и в области приватизации возможен и желателен.

Материал подготовлен к печати
В. П. ИНМАТОВЫМ
на основе «Principles of Privatization for Formerly Socialist Countries»

Приватизация в Венгрии: ПРИНЦИПЫ И ПРАКТИКА

Иван МАЙЕР,
Стокгольмский институт по изучению экономики СССР и Восточной Европы

В «классической» рыночной экономике частная собственность уже присутствует. Адама Смита, например, заботят не столько права собственности, сколько барьеры, препятствующие эффективному распределению ресурсов и функционированию свободного рынка, факторы, влияющие на рыночные цены и доход. И это характерно — даже в большей степени — для классической и неоклассической школ в экономике.

Даже Л. Мизес и Ф. Хайек, резко критиковавшие тогдашнее видение социалистической экономической системы, подчеркивали неосуществимость и нежизнеспособность централизованного планирования как основного механизма, координирующего распределение ресурсов, но не нападали на идею государственной собственности, хотя и связывали недостатки социализма с отсутствием частной.

Как ни парадоксально, но в начале 60-х годов большинство западных ученых и политиков видели в государстве источник рыночных деформаций, критиковали его по соображениям эффективности, без связи распределения ресурсов с отношениями собственности. Неэффективность экономики считалась следствием монополизации и бюрократизации, т. е результатом деформации рынка, а не прав собственности.

Наконец, экономические реформы в восточноевропейских странах и СССР в 60-х, 70-х и начале 80-х годов совершенно не затрагивали проблем собственности, концентрируясь на степени авто-

номии предприятия в области управления.

В Восточной Европе и прежде всего в Венгрии в начале 80-х годов произошел резкий переворот в экономическом мышлении. Государственная и частная собственность оказались в центре исследований. Еще в 1989 г. некоторые ведущие венгерские экономисты утверждали, что лучший путь постепенной приватизации — расширение самоуправления на предприятиях. Первая радикальная концепция приватизации была разработана международной группой экономистов в 1990 г., а первая всеобъемлющая программа опубликована Я. Корнаи в 1989 г. (см. ЭКО 9—12.90).

ЦЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИИ

Доля государственной собственности в национальном богатстве Венгрии превышает 80%. Сейчас большинство населения признает, что частная собственность и рыночная экономика тесно взаимосвязаны: чтобы иметь эффективную экономику, необходимо господство частной собственности.

С апреля 1990 г. Венгрия имеет многопартийную политическую систему и свободно избранный парламент. С этого времени идеи экономических преобразований представляют различные партии (Корнаи, возможно, единственное исключение). Перед выборами в марте и апреле 1990 г. в Венгрии было более 50 политических партий. Но только некоторые из них разработали цельную экономическую программу, имели более или менее детальное представление о частной собственности.

Венгерский демократический форум (ВДФ), выигравший выборы, выступая за мелких и институциональных собственников, предупреждает о множестве «иллюзий» и опасностей, возникающих в связи с приобретением капитала иностранными инвесторами. Форум резко критикует так называемую «спонтанную приватизацию», инициируемую руководителями государственных компаний. Экономические эксперты ВДФ ожидают, что процесс приватизации будет длительным, в течение нескольких лет господствующей формой собственности осттается государственная.

Партия мелких собственников — другой член коалиции, сформировавшей правительство, — не имеет цельной экономической программы. Ее лидеры выступают за передачу земли ее прежним владельцам. Позднее они распространили это предложение на другие формы собственности (фабрики, отели, предприятия розничной и оптовой торговли), вызвав этим резкую критику большинства партий и экономистов. Но лозунг возвращения собственности стал популярным.

Христианско-демократическая народная партия — третий член правительственной коалиции — не имеет опубликованной экономической программы.

Среди оппозиционных партий — Союз свободных демократов и Союз молодых демократов с цельными экономическими программами и детальными планами приватизации. Они допускают возникновение крупных

индивидуальных частных собственников и приветствуют значительные иностранные инвестиции. Не пренебрегая институциональными собственниками, они убеждены, что те не могут заменить «реальных» индивидуальных владельцев.

У Венгерской социалистической партии — вновь рожденной после распада ВСРП (коммунистической партии) — тоже нет цельной опубликованной экономической программы, но партийные документы отражают концепцию «смешанной собственности». Предпочтительная форма частной собственности — акции, распределенные среди работников предприятия или проданные им. Возникновение сильных институциональных собственников рассматривается как второе по предпочтительности решение.

Из партий, не представленных в парламенте, концепцию прав собственности имеет только Национальная народная партия. Она предлагает приобретать собственность институциональным собственникам (таким как муниципалитеты), отстаивает также «народные акции» — равное бесплатное распределение государственной собственности среди населения.

ПРИЧИНЫ ПРИВАТИЗАЦИИ

Приватизация в Восточной Европе — крайне сложное социальное движение с несколькими подчас расходящимися целями. Частная собственность и свободная конкуренция рассматриваются как путь наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов, преодоления кризиса. Однако среди партий и групп экспертов есть разногласия. Некоторые экономисты видят в приватизации основной источник пополнения бюджета, рассматривая госсобственность как активы, напрямую связанные с государственным (как отечественным, так и иностранным) долгом, как обязательства. Такой подход («давайте делать деньги из всего как можно скорее, чтобы заштопать дырки в бюджете») может легко подорвать долговременные структурные преобразования централизованной экономики в рыночную с глубоко укоренившейся частной собственностью.

Другие экономисты высказывают убеждение, что приватизация нужна для создания эффективной экономики.

Прямые платежи от продаж собственности — не столь важная и не единственная выгода от приватизации — сердцевины экономического преобразования, которое должно привести к господству частной собственности, появлению эффективных рынков и отрегулированной экономики.

Наконец, приватизация рассматривается многими как средство для восстановления социальной справедливости, примером чему — программа партии мелких собственников. Многие полагают, что приватизация должна быть подчинена основным национальным ценностям и служить целям национальной безопасности. Они требуют, например, чтобы размер национального богатства во владении иностранцев был ограничен и строго контролировался.

Из-за множественности подходов и ожиданий ни одна страна не может избежать политических и социальных конфликтов, сопровождающих приватизацию. Но политические и этические соображения не должны замещать экономические реалии и требования, разрушать институты свободной конкуренции, частной собственности и конституционных прав.

Все эти проблемы известны и на Западе. Но ситуация, с которой столкнулись страны Восточной Европы, беспрецедентна. Требуется разрушить все окостеневшие структуры и стереотипы, возникшие при господстве государственной собственности, и помочь зарождению новых экономических институтов, развитию у населения новых наклонностей и способностей. Нет готовых схем или методов решения этих задач ни в экономической литературе, ни в опыте развитых стран с рыночной экономикой. Отсюда высокая степень неопределенности — важнейшая причина того, что политические, этические и другие неэкономические аспекты играют столь значительную роль в процессе приватизации.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

К середине 1990 г. основные юридические институты уже имелись.

Начиная с 1987 г. проводилась и серьезная реформа банковской системы, которая способствовала возникновению законодательных и организационных основ частной собственности. В 1987 г. учреждена двухуровневая банковская система, и к 1990 г. вновь созданные коммерческие банки добились значительной автономии. Учреждены новые финансовые институты и страховые компании с иностранным участием. Появились во множестве консалтинговые и аудиторские фирмы. Однако новые экономические и законодательные институты все еще не способны существенно ускорить приватизацию. Большинство изменений имело целью в первую очередь привлечь иностранных инвесторов. И действительно, иностранные инвестиции в совместные предприятия значительно возросли (350 млн дол. в 1988/89 г. и более 500 млн дол. в 1989/90 г.), но доля частной собственности все еще пренебрежимо мала. Но хотя правительство не имеет ясной концепции приватизации, в ее скромном успехе нельзя винить только законодательное регулирование. Более существенный недостаток — отсутствие гибкой сети частных институтов, которые могли бы юридически и финансово поддержать потенциальных частных инвесторов. Бюрократические процедуры лицензирования и регистрации также тормозят приватизацию и иностранные инвестиции.

К тому же правительство не способно — или не желает — освободить каждодневные экономические решения от политического давления. А у политических деятелей, правительственных чиновников и экономистов много путаницы в таких понятиях, как права собственности, отношения собственности и управление, роль государства и частных лиц в процессе приватизации. Частично это можно объяснить отсутствием опыта и необходимых знаний, частично—

традиционным отношением к бизнесу как к «грязному делу». Предпосылки успешной приватизации — не только финансовые ресурсы и правовые институты, но и четкость позиций, быстрое распространение знаний о бизнесе, управлении, капитализации.

Положение не изменится, если сами правительственные органы и парламентские партии будут трактовать приватизацию как что-то подозрительное.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Перед выборами 1990 г. крупнейшая политическая партия ВДФ рассматривала в своей программе приватизацию государственной собственности как длительный процесс, ожидая, что будет приватизировано не более 50% госсобственности. Но после выборов правительство, кажется, заняло позицию, близкую двум главным оппозиционным партиям: оно намерено приватизировать 70% государственных активов в течение 3—5 лет. И вот опубликованная в конце сентября 1990 г. трехлетняя экономическая программа правительства, кажется, знаменует возврат к первоначальным представлениям ВДФ: уменьшение в течение трех лет доли госсобственности примерно до 50%; при этом в другой половине частники будут владеть не более 30—35% собственности; оставшиеся 20% — доля институциональных владельцев.

Правительство расширило также роль центральной власти в процессе приватизации, усилило позицию Государственного имущественного агентства. В течение 1990 г. оно сформировало правительственную комиссию по приватизации и управление по малым предприятиям, подчиненное Министерству промышленности и торговли, разработало закон о приватизации государственных предприятий розничной торговли, общественного питания и других услуг. Этот закон расширил полномочия ГИА по приватизации предприятий бизнеса. Правительство и Венгерский национальный банк учредили специальный фонд в 8 млрд форинтов для кредитования частных инвесторов, желающих приобрести собственность, сформированный по образцу германского фонда реконструкции, организованного после второй мировой войны.

Правительственная программа позволяет три типа приватизации. Первый — приватизация государственных компаний, инициированная ГИА. Второй тип — приватизация, инициированная самой государственной компанией, которая самостоятельно разрабатывает план приватизации и сообщает его ГИА. Третий путь — приватизация инициируется потенциальным венгерским или иностранным инвестором, который должен получить в этом случае разрешение ГИА. Однако участие иностранцев исключается в приватизации предприятий розничной торговли, общепита и других услуг, так как эти секторы экономики включают несколько тысяч мелких предприятий, а венгры могут позволить себе приобрести только малые предприятия. С другой стороны, правительство надеется, что в результате приобретения в частную собственность этих пред-

приятий в Венгрии возникнет новый средний класс.

Итак, правительство играет активную роль в приватизации. Но есть и «оборотная сторона медали»: возросшая активность правительства и других государственных органов отражает их давнюю любовь к централизации и «огосударствлению» самого процесса приватизации. Многие экономисты полагают, что правительство заходит слишком далеко, стремясь руководить каждым конкретным случаем приватизации.

Критики правительственной программы готовы признать, что на начальной фазе приватизации государство должно играть более значительную роль, чем в обычной рыночной экономике; однако реальной приватизации не достичь бюрократической централизованной кампанией. Приватизирован должен быть сам процесс приватизации, государство же должно способствовать возникновению институтов рынка капитала, частных банков и агентств по приватизации, которые станут главными действующими лицами и посредниками в сделках по приобретению имущества.

«РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА» ГОССОБСТВЕННОСТИ

Главный предмет беспокойства многих венгров — не будет ли государственная собственность распродана слишком дешево.

Однако достигнуть согласия о справедливой цене нелегко. Руководители предприятий утверждают, что она должна соответствовать балансовой стоимости активов (остаточной стоимости основного капитала). Но система цен за последние 40 лет была сильно деформирована. Следовательно, остаточная стоимость искусственна и произвольна. Активы в государственном секторе переоцениваются нерегулярно, не чаще, чем раз в 8—10 лет. Наконец, система отчетности значительно отличается от стандартов рыночной экономики.

За последние годы венгерские предприятия начали использовать систему отчетности, рекомендованную МБРР, но этот процесс еще далеко не завершен. Несмотря на попытки модернизировать счетоводство, остаточная стоимость венгерских предприятий не связана с рыночной: дисконтированной стоимостью будущих доходов (прибыли), приведенных к настоящему моменту времени. Объявляемые на торгах цены должны отражать рыночную цену имущества: цена не может быть больше той, которую «назначает» рынок. Рыночные цены и бухгалтерская оценка могут существенно различаться даже в развитой рыночной экономике. Следовательно, важнейшая задача Венгрии и других восточноевропейских стран — усиливать рынок капитала, не пускаясь в безнадежную охоту за «объективной» ценой.

КТО МОЖЕТ СТАТЬ НОВЫМ СОБСТВЕННИКОМ?

На этот счет в Венгрии разработано несколько теорий. Некоторые из них базируются на предположении, что госсобственность — собственность всех. Она должна быть распределена среди населения Венгрии в

форме «народных» акций. Другие хотят делегировать права собственности на госимущество муниципалитетам и округам. Третья группа рассматривает прежних владельцев госсобственности как «действительных» собственников и выступает за ее возвращение. Эти позиции сходятся в одном: предлагается не продавать имущество новым владельцам, а распределять его в соответствии с тем или иным критерием: приватизация становится синонимом новой социализации, делая каждого собственником национального богатства.

Другая концепция, подчеркивающая важность быстрой приватизации, рекомендует распределить госсобственность «равными долями» среди всего населения страны. Госпредприятия должны подчиняться нескольким (например, пяти) холдинговым компаниям, осуществляющим контроль над их администрацией. Все граждане получат один и тот же портфель активов, состоящий из акций холдинговых компаний в одинаковых пропорциях. Этот подход привлекателен по различным политическим соображениям. В нем предполагается, что наиболее серьезное препятствие приватизации — оппозиция общественности. Но вряд ли граждане Венгрии (или любой другой восточноевропейской страны) будут единогласно против приватизации.

Можно усомниться и в том, что равное распределение — единственно справедливое распределение богатства. И будет ли оно эффективным способом преобразования отношений собственности? Равенство часто использовалось как доказательство превосходства социализма над капитализмом. Восточноевропейским странам не следовало бы начинать «строить капитализм», используя в деловой жизни исключительно эту ценность. С другой стороны, часть госимущества, по-видимому, следует распределить среди населения: быстрая приватизация важна для Венгрии (и для Восточной Европы) как быстрая стабилизация охваченной кризисом экономики.

Но именно необходимость и возможность быстрой приватизации, а не социальная справедливость должны определять масштабы и методы свободного распределения. Подлинная проблема: из 2200 венгерских госпредприятий от 200 до 250 — крупные монополии. Их нельзя ни децентрализовать, ни реорганизовать в короткий период времени; они не могут быть проданы населению. Некоторые из них могли бы быть куплены иностранцами. Но мы опять возвращаемся к исходной проблеме: основной правомочный продавец этих компаний — ГИА, бюрократическая организация.

Возможно и более благоприятное решение — приватизация этих компаний на основе свободного распределения. Их акции могли бы быть распределены частными инвестиционными фондами. Эта процедура передала бы права собственности на государственное имущество населению, а каждодневный контроль над деятельностью руководителей компаний остался бы в руках коммерческих инвестиционных фондов. В этом случае не возникает необходимости и уси-

лить централизованный контроль, что подорвало бы успех приватизации.

Концепция равного распределения сработает, только если после начального распределения ситуация очень быстро изменится, если появятся владельцы больших пакетов акций. Подавляющее большинство населения станет тогда наемными работниками, хотя, возможно, и будет владеть небольшим количеством акций. Многие не очень-то хотят владеть собственностью; их интересует только доход от ее эффективного использования. Вовсе не факт, что люди предпочитают владение фактически не контролируемой собственностью, обещающей сомнительные денежные поступления, достойному доходу от наемного труда.

Ни одна из упомянутых концепций не есть общее правило приватизации. Более того, значительная доля собственности была накоплена в течение последних 45 лет, и огромный государственный долг (20 млрд дол.) прямо связан с накоплением этого национального богатства. Это также говорит за то, что значительная часть государственной собственности должна быть продана новым владельцам.

Но кто ее купит? Приведем две цифры. По официальной статистике совокупная остаточная стоимость государственных производственных активов — около 1300 млрд форинтов (в ценах 1988 г.), а валовая стоимость (остаточная стоимость + амортизация) превышает 2 000 млрд. Суммарные частные сбережения — около 400 млрд.

Рыночные цены и остаточная стоимость не связаны непосредственно друг с другом. Но все же покупательная способность населения кажется явно недостаточной. Можно добавить, что до последнего времени население не выказывало значительного интереса к приобретению госсобственности. Поэтому правительство и государственная администрация должны сделать все возможное для того, чтобы привлечь как мелких, так и крупных венгерских инвесторов. Государственные агентства должны также направлять частные сбережения на приобретение капитала и сделать ценные бумаги и облигации привлекательными для населения. Иначе эти сбережения пойдут на «вынужденное» потребление или осядут на счетах за границей.

В 1989—1990 гг. было учреждено более 14 тыс. новых малых предприятий, главным образом компаний с ограниченной ответственностью. Но частный капитал по сравнению с госсобственностью все еще пренебрежимо мал. Новые предприятия появились в основном в розничной торговле, сфере услуг. «Приватизация» крупных предприятий обычно означает лишь внутренние организационные изменения. Компания вначале должна быть разукрупнена, более мелкие подразделения — стать компаниями с ограниченной ответственностью, имеющими одного владельца — саму компанию или двух владельцев: компанию-родителя и коммерческий банк, где находится ее счет.

Перераспределение активов госпредприятий не может рассматриваться как действительная приватизация. Это означает, что «спонтанная

приватизация», столь громко атакуемая в Венгрии и Польше, — не результат исчезновения госсобственности или, по крайней мере, скромный результат. Именно тут и может начаться реальная приватизация.

Однако популистские атаки на «несправедливые доходы», «подозрительное богатство» могут удержать даже тех, кто был бы способен приобрести собственность. Следовательно, на правительстве и других государственных агентствах лежит огромная ответственность за создание и поддержание атмосферы, благоприятной для частных инвестиций, в обеспечении их правовой, интеллектуальной и финансовой поддержки.

ОТ РЕДАКЦИИ.

Внимательный читатель не может не обратить внимание на сходство предложенных союзным парламентом процедур и аналогичных венгерских. Так что же, действительно не «централизованным мытьем», так «акционерным катаньем» пытается правящая номенклатура сохранить свою власть? Но ведь в Венгрии бывшая «правящая номенклатура» отлучена от «правления»...

Подготовил В. П. ИНМАТОВ
на основе «Privatization in Hungary: Principles and Practices».

ЗАКОН О МАЛОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ В ЧЕХОСЛОВАКИИ

Е. В. БРИНЫХ,
кандидат юридических наук,
В. Т. СЛАБИНСКИЙ,
доктор экономических наук,
Белгород

Первый шаг политики поэтапной приватизации отражен в федеральном законе ЧСФР о передаче мелких государственных предприятий другим юридическим лицам (закон о так называемой малой приватизации)[1]. Приватизации подлежит только имущество, находившееся по состоянию на 1 ноября 1990 г. в хозяйствен-

1 Закон об условиях передачи имущества государства другим лицам (о большой приватизации), отражающий второй этап разгосударствления и существенно расширивший предмет приватизации и круг ее субъектов, будет освещен в одном из следующих номеров ЭКО.

ном ведении государственных предприятий, бюджетных и содержащихся за счет дотаций организаций, а также национальных комитетов (в дальнейшем — «организации»).

Предметом разгосударствления по этому закону являются лишь движимые и недвижимые объекты (земля, строения), составляющие материальную основу производственной деятельности организаций в сфере услуг, торговли и мелкого производства (кроме сельскохозяйственного). Совокупность объектов образует или способна образовать единый комплекс — производственную единицу.

Согласно закону, нельзя приватизировать в первую очередь производственные единицы, право на использование которых было передано по договорам лицам, местожительство или местонахождение которых находится на территории другого государства. Кроме того, предметом передачи права собственности не могут быть производственные единицы:

а) на которые распространяется закон о смягчении в некоторых случаях последствий имущественной несправедливости, предоставляющий правомочным лицам в течение определенного срока право требовать возврата этих производственных единиц;

б) которые ранее являлись собственностью физических лиц и коммерческих обществ, если их компаньонами были исключительно физические лица и они перешли в собственность государства на основании закона, принятого после 25 февраля 1948 г., — дня образования нового правительства Чехословакии во главе с руководителем КПЧ К. Готвальдом и начала строительства социалистического общества. К таким лицам отнесены бывшие собственники и их наследники. Поскольку закон не предусмотрел иное, собственниками производственных единиц могут стать физические лица, которые являются гражданами ЧСФР или являлись чехословацкими гражданами после 25 февраля 1948 г., а также юридические лица, участниками или компаньонами которых являются исключительно указанные физические лица.

По общему правилу продажа производственных единиц возможна только с аукциона, организованного соответствующими органами Чешской или Словацкой республики. К ним относятся республиканские министерства по управлению национальным имуществом и его приватизацией, которые, в свою очередь, образуют районные комиссии. Последние по согласованию с национальными комитетами и учредителями предприятий отбирают производственные единицы, подлежащие приватизации, и составляют на них списки.

Каждый список должен содержать следующие данные:

а) точное обозначение производственной единицы (наименование и местонахождение ее, а также той организации, в хозяйственном ведении которой находится имущество; список земельных участков, строений, машин и оборудования, а также других основных средств);

б) объявляемую цену с указанием ее элементов;

в) место, дату и время аукциона;

г) место и способ внесения аукционного залога;

д) условия осмотра заинтересованными лицами;

е) размер кредита, предоставленного организации для приобретения оборотных средств, и условия предоставления нового кредита.

К списку прилагается опись оборотных средств, установленных инвентаризацией на день составления списка, с их стоимостью. Списки вывешиваются на официальной доске обьявлений национального комитета не позднее чем за 30 дней до проведения аукциона после утверждения их республиканским министерством по управлению национальным имуществом и его приватизацией.

Желающие участвовать в аукционе обязаны внести залог в размере не ниже 10% первоначальной цены, но не менее 10 тыс. крон. Этот залог (минус сбор за участие в аукционе — 1 тыс. крон) засчитывается при оплате производственной единицы покупателем и возвращается другим участникам аукциона. На аукционе могут присутствовать и другие лица, не участвующие в торгах, если они внесли плату за вход.

Публичный торг проводит аукционист — ведущий аукциона, назначенный соответствующим органом республики. Ему запрещено ставить кого-либо из участников в невыгодное положение или ограничивать его. Он не может сам или через посредников приобретать имущество, являющееся предметом аукциона. Это правило относится и к лицам, находящимся с аукционистом в отношениях родства или свойства (родители, дети, брат, сестра, супруги, сожители). Запрет распространяется на должностные лица, которые на аукционе выполняют задания соответствующего органа республики.

Если производственная единица по первоначально объявленной цене не идет, а на аукционе присутствует не менее пяти участников, аукционист постепенно снижает цену — каждый раз на 10%, но не ниже 50% первоначальной. Если и после этого производственная единица не будет продана, торг закрывается.

С ударом молотка проданная производственная единица переходит в собственность покупателя, который обязан в течение 30 дней внести на особый счет соответствующего органа республики необходимую денежную сумму за вычетом уплаченного залога. В противном случае покупка отменяется и залог обращается в доход соответствующего органа республики. Стоимость остатка оборотных средств уплачивается покупателем организации также в течение 30 дней со дня аукциона.

С момента продажи к покупателю переходит право на эксплуатацию производственной единицы и одновременно риск ее случайной гибели или ухудшения состояния. А прежний собственник не отвечает за дефекты производственной единицы, проданной с аукциона. После оплаты покупателем производственной единицы ему выдается документ, подтверждающий приобретение на аукционе, с указанием даты перехода права собственности.

Закон допускает и повторную продажу с аукциона. В этом случае аукционист может понижать первоначальную цену производственной единицы каждый раз на 10%, но всего не более чем на 80%. Участниками повторного аукциона могут быть и иностранные граждане, однако в этом случае цена может снижаться только наполовину.

Если продается производственная единица, находящаяся на земельном участке, который принадлежит организации, то ее имущество, представленное на аукционе, продается вместе с этим земельным участком. Лицо, приобретающее производственную единицу, имеет право потребовать заключить договор найма нежилого помещения, в котором она находится, как с его собственником, так и с другим лицом, в чьем хозяйственном ведении находится недвижимость. Такой договор должен быть заключен на срок не менее двух лет.

Закон предусмотрел возможность продажи производственной единицы вне аукциона. Так, если производственная единица на 1 октября 1990 г. эксплуатировалась на основании договора аренды, арендатор вправе требовать заключения с арендодателем договора купли-продажи при условии, что предложение будет сделано письменно не позднее чем за пять дней до аукциона. Договор купли-продажи должен быть заключен не позднее 60 дней со дня объявления аукциона, иначе арендатор лишается преимущественного права на приобретение производственной единицы и она может быть продана с аукциона.

Если организация уклоняется от заключения договора купли-продажи, арендатор вправе обратиться в хозяйственный арбитраж с иском о заключении договора в принудительном порядке. После заключения договора купли-продажи производственной единицы у нового собственника появляются такие же права, как и у покупателя на аукционе.

В законе предусмотрен ряд условий, которые обязан соблюдать новый собственник. Так, в течение первых двух лет производственная единица может быть продана только гражданам ЧСФР, лицам, которые после 25 февраля 1948 г. являлись чехословацкими гражданами, а также юридическим лицам, участниками или компаньонами которых являлись исключительно указанные физические лица. Однако если производственная единица продана с повторного аукциона, то ее собственник может продать ее и иностранным гражданам.

Если до продажи организация занималась торговлей товарами массового спроса (или первой необходимости), новый хозяин обязан начиная с седьмого дня после аукциона или заключения договора купли-продажи продолжать торговлю не менее года, если местный орган этот срок не сократит. Если новый собственник нарушит это правило, он может подвергнуться штрафу в размере 2 тыс. крон за каждый день отказа. Штраф налагается в течение одного года со дня нарушения указанной обязанности. Но государственный орган (районный национальный комитет) по своему усмотрению может штраф и не налагать.



Раздел о ликвидации государственных предприятий устанавливает порядок прекращения деятельности государственного предприятия, имущество которого было продано, если его учредитель сочтет нецелесообразным его сохранить. Такое решение принимается, если предприятие неспособно в дальнейшем осуществлять производство товаров (продукции, работ, услуг) самостоятельно, за свой счет. Выручка от ликвидации относится на особый счет, который используется для расчетов по долговым обязательствам. Если этих средств недостаточно, претензии кредиторов удовлетворяются государством через соответствующие органы республики.

Доход от продажи производственных единиц поступает на особый счет соответствующего органа республики. Использование этих средств в течение двух лет допускается только для финансирования мероприятий, связанных с проведением малой приватизации. Предусмотрена обязанность работников организаций предоставлять по требованиям соответствующих органов республики информацию и документы, а также обеспечить доступ в помещения, в которых находятся производственные единицы. Республиканским министерствам по управлению национальным имуществом и его приватизацией поручено утвердить подробный порядок проведения аукционов.

В Чешской республике с 1 января 1991 г. действует Положение о публичных торгах. Этим нормативным актом регулируется поведение присутствующих на аукционе граждан, определяются функции районной комиссии по приватизации национального имущества, а также регламентируются процедуры. Участники аукциона не должны нарушать порядок проведения публичного торга и обязаны выполнять распоряжения его организаторов. На аукционе может присутствовать любой гражданин, уплатив за вход 50 крон. Организует и проводит аукцион комиссия по приватизации национального имущества, которая находит подходящее помещение. Для каждого публичного торга комиссия назначает аукциониста и одновременно определяет ему запасного. Аукционистом может стать только совершеннолетний гражданин с безупречным поведением, ораторскими способностями, способный выполнять эту работу. Комиссия обязана надзирать, чтобы аукционист действовал в соответствии с законом и настоящими правилами, был беспристрастным и не допускал поспешности в работе. В противном случае комиссия вправе отстранить его и назначить запасного. Комиссия может остановить аукцион по техническим обстоятельствам, а также в связи с неправильным поведением его участников или других присутствующих на нем лиц.

До начала аукциона комиссия закрепляет за каждым его участником аукционный номер. Открывая публичный торг, аукционист объявляет о продаже производственной единицы, сообщает ее первоначальную цену (включая земельные участки) и стоимость оборотных средств, а также о том, впервые или повторно проводится аукцион. Затем аукционист по-

вторяет первоначальную цену производственной единицы, и участники аукциона предлагают свою, подняв табличку с аукционным номером. Если предложения последуют одновременно от нескольких участников, аукционист определяет, кто поднял табличку первым и в его пользу три раза повторяет предложенную им цену с добавлением слов «раз», «два», «три». Такая процедура повторяется каждый раз, когда до объявления слова «три» поступает новое предложение с более высокой ценой. Участники аукциона могут повышать цену не менее чем на 100 крон. Предложения о повышении цены повторяются без спешки, между вторым и третьим объявлением должен соблюдаться промежуток в три минуты. После третьего объявления, если не будет названа более высокая цена, аукционист ударом молотка определит собственником производственной единицы того участника аукциона, который сделал последнее предложение, сообщив его аукционный номер.

Если ни один из участников аукциона не предложит хотя бы первоначально объявленную цену, аукционист трижды эту цену повторяет с добавлением слов «раз», «два», «три» и на этом заканчивает аукцион.

К ВОПРОСУ О ДЕНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

И. А. РОЗИНСКИЙ,
студент МГУ

Экономический интерес работника заключается в повышении заработной платы. За последние два века он обеспечивается различными способами, важнейший из них — экономическая забастовка. Она предполагает выдвижение определенных требований, обращенных к предпринимателю (либо к союзу предпринимателей); обычно — о повышении заработной платы. В зависимости от конкретной ситуации это требование может быть удовлетворено или нет, но в любом случае существует вполне определенный предел «отступления» предпринимателя, выше которого повышение заработной платы невозможно без потери фирмой конкуренто - способности.

Государственная собственность такого предела не имеет. Государство, с точки зрения рабочих отдельного предприятия, «не может разориться», а потому не существует

границы его уступкам, — вопрос лишь в том, как посильнее надавить.

Поэтому как только происходит либерализация политической надстройки над экономической системой государственной собственности и забастовки становятся возможными, забастовочный пистолет у виска правительства заставляет повышать заработную плату. Это осуществляется путем денежной эмиссии; выплаченные необеспеченные товарами деньги толкают вверх цены либо удлиняют очереди; рост цен ведет к новым требованиям повышения заработной платы. Подобную ситуацию можно назвать экономическим беспределом.

Нет нужды говорить о том, что в условиях монополизированной экономики соблазн воспользоваться забастовочным пистолетом невероятно велик: коль скоро выбора нет (монополия!), приходится выполнять требования монополиста.

Таким образом, для системы государственной собственности либерализация, не говоря уже о сколько-нибудь развитой демократии, гибельна. Поэтому вовсе не случайностями и не сталинскими «искажениями» объясняется тот неоспоримый факт, что в странах, где установилось господство государственной собственности, демократическая политическая система не утвердилась нигде.

Сказанное, по сути дела, заколачивание гвоздей в гроб уже поверженного противника. Этого, однако, не скажешь о коллективной собственности, завоевавшей немало сторонников. Суть ее вкратце такова: на смену административному («плохому») социализму идет «хороший» социализм с рыночной экономикой, главными действующими лицами которой будут трудовые коллективы — собственники средств производства. Главная форма собственности при «искомом» социализме — коллективная. Фабрики — рабочим...

Исходный пункт данной позиции — желание совместить очевидные преимущества рынка и принципы социализма, создать эффективную экономику на неэксплуататорском фундаменте, совместить социализм с колбасой, эффективность — с социальной справедливостью. Насколько успешным оказывается это сочетание?

Коллективной форме собственности свойственны, во-первых, концентрация правомочий принятия стратегических решений на уровне трудового коллектива, а во-вто-

рых, переход от найма рабочих к найму управленцев. Это ведет к перераспределению дохода в пользу фонда оплаты труда в ущерб долгосрочным интересам развития предприятия. Таким образом, при коллективной собственности степень предпочтения текущего потребления будущему настолько велика, что возникает угроза проедания основного капитала. При широком распространении коллективной собственности это станет массовым, угрожающим всей экономике явлением.

На Западе очень часто выкуп предприятий рабочими предотвращает их закрытие. Таким образом, коллективная собственность направлена на поддержание занятости путем консервации существующей экономической структуры. Кроме того, она играет «подсобную» роль (5—10% ВНП), заполняя ниши с относительно низкой эффективностью производства.

Едва ли стоит доказывать, что предпринимательство сопряжено с риском, а готовность подвергаться ему у людей различна. Так стоит ли гнаться за призраком равенства там, где природой обусловлено НЕравенство? Тем более, что призрак равенства обычно — от Робеспьера до Пол Пота — оставляет в истории кровавые следы.

Основной порок коллективной собственности, с точки зрения социальной справедливости, в том, что она предусматривает равную оплату неравных предпринимательских потенциалов. Трудовой коллектив сформирован из владельцев именно трудового фактора, и потому не приспособлен к выполнению предпринимательских функций.

Разделение собственности и управления, найм рабочими-собственниками управленческого персонала проблемы не снимает. Функция принятия стратегических решений при коллективной собственности принадлежит трудовому коллективу — иначе теряет смысл, опять же с точки зрения социальной справедливости и равенства, сам ее коллективистский характер.

В качестве иллюстрации рассмотрим двух индивидов, Робинзона и Пятницу, работающих на коллективном предприятии и обладающих предпринимательскими потенциалами, равными соответственно 2 и 1. Каковы возможные варианты их совместного участия в управлении производством?

Вариант А: ясно, что в общих интересах — принять предложения Робинзона. Но, так как собственность — кол-

лективная, выгода от принятых решений будет одинаковой, а значит, Пятница будет присваивать отдачу от внесенного Робинзоном фактора производства. Налицо эксплуатация талантливых бездарными. Больше того, Робинзону еще придется убеждать Пятницу в правильности своих идей.

Вариант Б: принимается предложение Пятницы: проигрывают оба.

Вариант В: Робинзон уходит с предприятия, где «слишком много Пятниц», и основывает собственное дело. И результат опять очевиден: предприятия, руководимые Робинзонами, будут развиваться лучше, чем руководимые Робинзонами и Пятницами, а те, в свою очередь, лучше, чем одними Пятницами. В условиях конкуренции Робинзоны вытеснят Пятниц с рынка или «поставят их на место»: предприятия коллективной собственности будут играть столь же незначительную роль в экономике, какую они играют на Западе.

Наконец, экономический интерес наиболее трудолюбивых Пятниц подтолкнет их на более эффективные предприятия — предприятия Робинзонов.

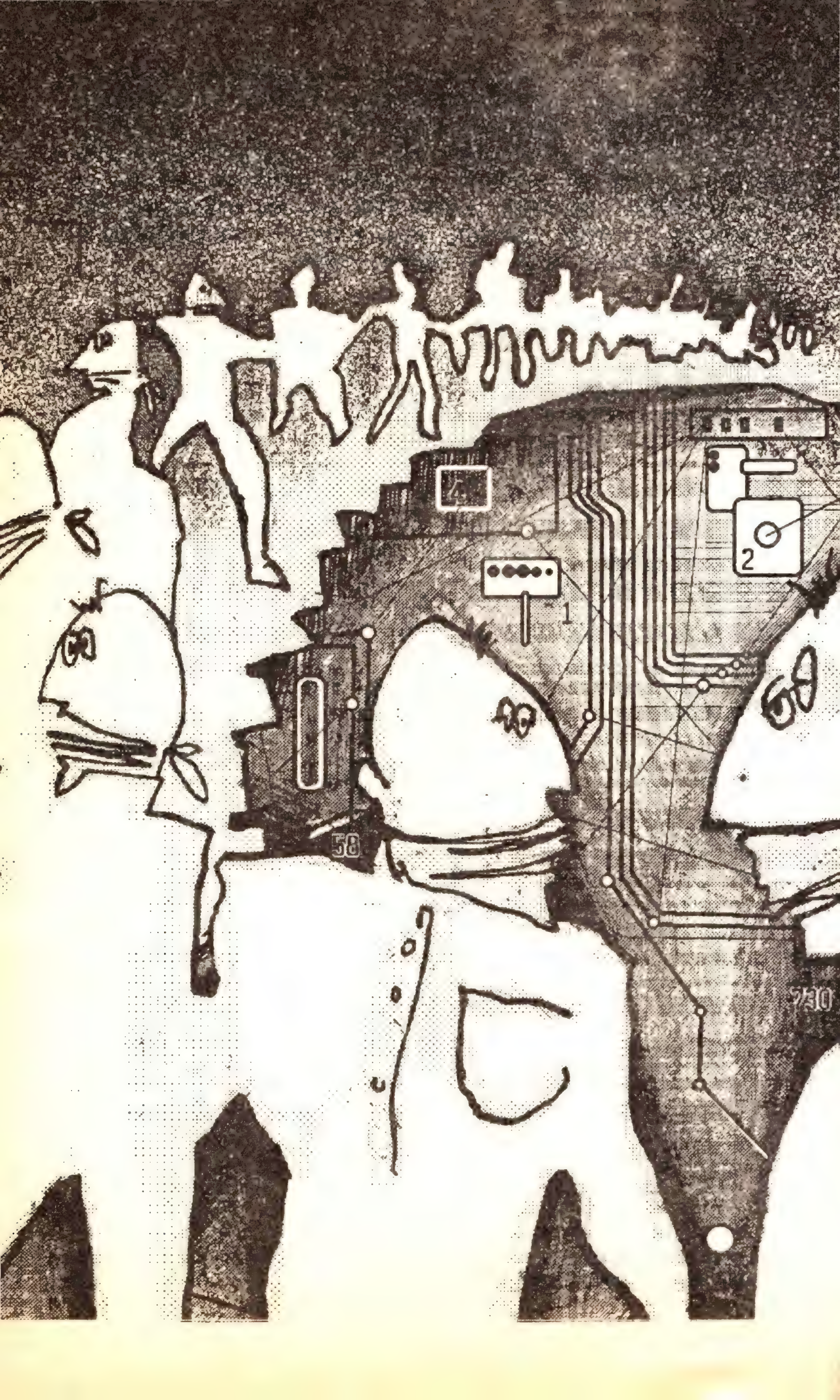
Тем не менее немедленный переход от государственной не к коллективной, а к частной форме собственности сегодня широкой поддержки в обществе не найдет: видимо, для общества с вытравленными традициями предпринимательства это необходимый этап. Но коллективная собственность вовсе не так плоха; единственное, что ее может испортить — это попытки законодательно помешать ей стать частной, искусственно законсервировать ее коллективный характер. Поэтому необходимо законодательно обеспечить возможность и относительную легкость дальнейших преобразований собственности, а также не допустить каких-либо привилегий для коллективных предприятий, вызванных идеологическими мотивами.

Организованное противодействие или даже саботаж работников предприятия могут похоронить любую попытку его денационализировать. Для нашей страны такая опасность более чем реальна. Чтобы избежать ее, потенциальные саботажники должны стать первыми акционерами, купив (пусть иногда по символической цене, но обязательно — купив!) значительную часть акций своего предприятия.

Наконец, на значительном числе предприятий никакое повышение производительности труда и заработной платы невозможно без сокращения занятости.

Существуют большие сомнения, что коллективный собственник захочет, а частный — сможет сразу провести такое сокращение. Поэтому целесообразно проводить эту непопулярную, но необходимую меру в рамках государственной собственности, до денационализации.




4
1
2
58
730

УПРАВЛЯЕМАЯ НАУКА

М. ПОПОВСКИЙ

Глава 4

ТАЙНА, ПОКРЫТАЯ МРАКОМ

> **— Сограждане! — начал он взволнованно, но так как речь его была секретная, то весьма естественно, что никто ее не слыхал.**
>
> **... Известно, что секретные сведения вернее несекретных.**
>
> **М. Е. САЛТЫКОВ-ЩЕДРИН**

Тайна — главный предмет производства в сотнях секретных НИИ. Секретность — важнейший элемент советской науки.

В разделенном антагонистическом мире прогрессивной науки секретность необходима для защиты своих завоеваний. Такова официальная версия.

Попытаемся же исчислить стражей научной секретности (не вахтеров, разумеется, а сотрудников так называемых первых отделов). Таковые имеются в каждом институте, университете, самостоятельной лаборатории. Учреждения эти, как правило, многолюдны. Три сотни московских НИИ включают в свой состав добрую дивизию борцов за секретность. А всего по стране секретчиков, надо полагать, ненамного меньше, чем сотрудников службы научной информации, число которых, видимо, превышает 100 тыс. человек.

Секретность далеко не сразу захватила советскую науку. До второй мировой войны даже в инженерных, физических и химических НИИ секретные работы были крайне редки. В Государственном оптическом институте (ГОИ), например, до войны засекречивалось, по мнению старых ученых, не более двух-трех работ в год. Сейчас же это закрытое научное учреждение. Чтобы войти туда, даже ученый-оптик, приехавший по делам, затрачивает на получение пропуска несколько часов, а то и дней. Внутренняя стража требует дополнительных пропусков для прохода на некоторые сверхсекретные этажи.

Секретность начала опутывать науку параллельно с милитаризацией. После войны ученых стали повсеместно привлекать к работе на военные нужды. Закрытые лаборатории возникли почти при каждом вузе. Любую сколь-нибудь интересную научную идею военные стали приспосабливать для своих целей. В оборонную тематику постепенно втягивались исследователи, далекие от военных проблем. На эти цели шли крупные средства. По зака-

зам военных изучая тот или иной узкий вопрос, ученые на время засекречивали исследования своих лабораторий. Но засекретить легко, а рассекретить почти невозможно. Таким образом все научные подразделения затягивались в разросшуюся до колоссальных размеров паутину безгласности. Ведь сотрудники засекреченных лабораторий не могут ни печатать статей, ни выступать на открытых симпозиумах. Их отрезают от всякого научного общения.

Раздаются голоса, призывающие облегчить, развязать узлы так называемой государственной тайны. «Надо хотя бы частично рассекретиться, — говорил известный специалист в области радиотехники академик А. И. Берг. — Мы увязли в своих тайнах, как муха в меду. Так невозможно работать!» Но к здравым голосам никто не прислушивался. Два или три тура послевоенного рассекречивания свелись к формальности. Грифы были сняты с аппаратуры и методов тридцатилетней давности.

Ныне полностью открытых НИИ в стране почти не осталось. Даже в Институте пчеловодства или охотничьего хозяйства авторам статей и книг было предписано скрывать степень падения в стране медосбора и упадок охотничьего хозяйства. Даже в столичных академических институтах, куда приглашают иностранцев, где академики-классики дают интервью и всячески демонстрируют свою свободную волю, остается множество дверей, наглухо запертых для непосвященных.

Но вершины своего, как сказал бы Достоевский, административного восторга секретчики достигают в институтах военных. Заработная плата в режимном институте значительно выше, чем в нережимном, поэтому проблемы с научными кадрами тут нет.

Принятый сюда на работу исследователь очень быстро убеждается в том, что все разглагольствования о неразглашении тайны имеют мало смысла, потому что, во-первых, рядовой научный сотрудник работает лишь над конструкцией какого-нибудь одного блока, не только не ведая о других, но подчас и не подозревая о назначении всего аппарата (прибора) в целом; во-вторых, потому, что нередко сотрудники секретных лабораторий занимаются копированием образцов, изготовленных в США.

Тем не менее таинственность соблюдается строжайшая. Пять человек, сидящих в одной комнате и облеченных разной степенью доверия (разные формы допусков), не имеют права не только обсуждать между собой трудности и удачи разрабатываемой схемы, но не могут даже краем глаза заглянуть в чертежи коллег. В одном НИИ сотрудники первого отдела не успели или забыли оформить допуск изобретателю аппарата, над которым работала вся лаборатория. И несчастный долгое время был лишен права держать в руках чертежи собственного детища. Он не имел также права воспроизвести эти чертежи снова, тем более сделать это у себя дома или за пределами института — за это грозило тюремное заключение.

Инженер, кандидат наук, много лет работавший в режимном НИИ, рассказывает: «Больше года мы разрабатывали одну систему. Мы — это большая лаборатория, несколько десятков сотрудников. За основу, как всегда,

взяли американский образец («перевод с американского» — так шутила наша молодежь). Все шло хорошо, впереди уже маячили завершение работы и премия, когда, листая американский технический журнал, взятый в секретной институтской библиотеке, я обнаружил, что наши сверхсекретные чертежи опубликованы. Пока мы тут возились, американцы сняли систему с производства и рассекретили ее. Крепко раздосадованный, я с журналом в руках отправился к нашему завлабу. По дороге остановился в коридоре, чтобы еще раз заглянуть в опубликованную схему. Тут-то и поймал меня слонявшийся по коридору секретчик. «Что это вы там рассматриваете?» — «Схему номер такой-то». Секретчик просиял, собираясь вонзить в меня свои когти: «Кто разрешил выносить схему из лаборатории?» Я показал ему обложку американского журнала. Он подскочил на месте: «Они пронюхали!» Это был стон человека, который поставил крест на своей карьере. Пришлось успокоить беднягу, объяснить ему, что пронюхали не они, а мы, но, увы, с большим опозданием...»

Такие случаи нередки. И хотя старый инженер повествовал обо всем с юмором, ему эта история стоила немало крови. Последствия подобных проколов более ощутимы для среднего ученого, нежели провалы этического характера. Когда научный сотрудник обнаруживает, что труд целого коллектива летит в трубу, что бессмысленно израсходованы миллионы рублей, он ощущает, что из под ног у него выбивают последнее сколь-нибудь пристойное обоснование его жизни. Остается одно — голая зарплата...

Есть, однако, в режимных НИИ сотрудники, для которых секретность — счастливая находка, открывающая беспредельные возможности для карьеры. Они ищут для себя подобные учреждения, а иногда даже специально строят их. То, что государственную секретность можно с великой выгодой использовать в личных целях, наши научные работники поняли давно. Вот один случай.

В 1949 г. на прилавках книжных магазинов Москвы появилась книга «О природе вирусов и микробов». Несмотря на ее чисто научный характер, москвичи отнеслись к книге с самым живым интересом. Книга никому неведомого Г. М. Бошьяна стала бестселлером года. Еще бы! Автор совершил подлинную революцию в микробиологии, потрясал все представления, утвердившиеся со времен Луи Пастера.

Он утверждал, что микробы распадаются на вирусы, что убить микроорганизмы нашими обычными средствами невозможно (кипячение? чепуха! они живы и в крутом кипятке!). А коли так, ни о какой стерильности и говорить не приходится. Они даже в кристаллы превращаются, эти проклятые микробы. А из кристаллов снова в живность... В общем много странного, страшного и удивительного открыл нам Георгий Мнацаканович Бошьян, ветеринарный врач из города Ленинакана.

К этому времени он уже утвердился в Москве, в Институте ветеринарии. Автор был одним из первых журналистов, приехавших беседовать с этим преобразователем науки. Приземистый лысеющий человек с грубым, изрытым оспой лицом и с очень крупными почему-то кулаками. Кулаками этими

он стучал по столу, втолковывая мне на плохом русском языке, что Карл Маркс открыл новые законы общественного развития, а он, Бошьян, открыл новые законы биологии. То были речи одержимого. К Бошьяну с его чудесами охотно потянулись журналисты и писатели, а знаменитый драматург Николай Погодин даже сочинил пьесу, которая целый год шла в московских театрах. То, что насочинял Погодин, никакого отношения к реальной судьбе Бошьяна не имело. В жизни произошли события гораздо более занимательные, чем мог придумать драматург.

Ветеринарного врача из Армении в полном смысле слова «сделал» директор Института ветеринарии профессор Леонов, смекнувший, насколько ценен может быть одержимый ветеринар, если использовать его в соответствии с требованиями эпохи. То было время холодной войны, эпоха русского приоритета. В газетах и журналах писали о том, что иностранцы похитили многие открытия русских ученых. Выпускались многочисленные книги, читались лекции о русском приоритете, шли фильмы о больших русских ученых. На волне этих событий «открытие» Бошьяна было признано великим, выделены дополнительные средства для опытов.

Без защиты диссертации Бошьяну дали ученую степень доктора биологических наук и за считанные недели стотысячным тиражом издали книгу, предоставили ему большую лабораторию. Ничего бы из этой затеи не вышло, если бы директор Института ветеринарии не использовал одновременно и другой жупел эпохи — всеобщую секретность. Он настоял, чтобы сущность опытов Бошьяна была засекречена (в книгу вошли только конечные выводы). В один прекрасный день при институтском коридоре, куда всегда можно было входить беспрепятственно, появился милицейский пост. Засекреченной оказалась и докторская диссертация директора института, которую он как-то очень уж быстро написал и защитил.

Смысл всех этих акций открылся общественности лишь через несколько лет, когда на конференции по изменчивости микробов, уже в середине 50-х годов, с докладом выступил академик В. Д. Тимаков (позднее президент АМН СССР). Тимаков рассказал, как три года он и академическая комиссия, составленная из ведущих микробиологов страны, тщетно добивалась права проверить опыты Бошьяна. Ссылаясь на секретность, их не допускали на порог бошьяновской лаборатории. Одновременно наша пресса трубила о новой победе советской науки (бошьяновская эпопея совпала со столь же мифическими «успехами» О. П. Лепешинской, открывшей «живое вещество», и с торжеством лысенковской «агробиологии»). В конце концов Тимакову и его комиссии разрешили (в обстановке абсолютной секретности!) заглянуть в микроскоп Бошьяна. В препаратах великого преобразователя микробиологии ученые ничего, кроме грязи, не нашли. Оказалось, что доктор наук Бошьян не владеет даже теми основами микробиологической техники, которые обязательны для каждого студента-медика.

Заключение солидной научной комиссии не оставило сомнений в научной несостоятельности Бошьяна. В конце концов его лишили ученой степени и изгнали из института. Но броня секретности продолжала спасать его:

в советской прессе о неудавшейся «революции в микробиологии» так и не появилось ни строки[1]. Тот же механизм работает и поныне. Сотни секретных диссертаций, освобожденных от надзора научной общественности, через секретные ученые советы секретных институтов текут в секретные отделы ВАКа. Так из факта государственной политики научная секретность превращается в факт личной коммерции.

Стремление утаивать все, что нужно и не нужно, особенно легко осуществляется еще и потому, что правила секретности составлены (как, впрочем, и все наши законы) крайне расплывчато. При желании администрация может в каждом случае толковать их, как ей удобно. Подчиненных же расплывчатость правил заставляет страховаться. Так как неизвестно, что же в конце концов секретить следует, а что не следует, то в государственную и военную тайну превращаются английские морские штурманские карты, открытые иностранные научные и технические журналы, все сведения, относящиеся к Китаю, все, что относится к западным коммунистическим партиям и так далее, и тому подобное... В этой неразберихе, помноженной на страх, околонаучный чиновник чувствует себя как нельзя более комфортабельно.

Глава 8

ВЕЧНЫЙ ВЫБОР

> **Они сидели смирно и, как мне показалось, шептали губами обычную короткую молитву культурных людей:**
> **— Пронеси, Господи!**
> **М. Е. САЛТЫКОВ-ЩЕДРИН**

В прошлых главах много говорилось о поведении человека советской науки. Теперь пришла пора потолковать о его морали.

У представителей ученого миллиона могут быть самые разные моральные установки, но главная в течение полувека состояла в том, что творчество их принадлежит государству, а сами они обязаны творить для общества, для народа. Талант, высшее образование, ученая степень только повышают долг ученого перед народом. Ибо все, что мы имеем, взято у народа, получено от государства. Соответственно изобретать, изучать, открывать надо то, что сегодня нужно народному хозяйству СССР. Эта мораль повторяется в официальной прессе, в биографических очерках и книгах о современных ученых.

Взгляд на ученого лишь как на безответного и старательного исполнителя государственных заказов многократно высказывали высокие должностные лица. М. И. Калинин писал, что «надо изобретать не то, что хочется, а

---

1 Разоблачить «бошьяновскую эпопею» М. Поповский смог лишь 20 лет спустя. См.: Мы и ученые. — Вопросы литературы 2.70.

что требует наше социалистическое общество». Или: «И когда вы выполняете любую деталь, то ваша работа должна исходить не из вашего вдохновения, а из общего плана, из общего рисунка, который вам дан» (речь в Высшем техническом училище 16 марта 1930 г.). Директивный характер имела речь И. В. Сталина на приеме в Кремле работников высшей школы 17 мая 1938 г., где вождь определил передовую науку, «которая не отгораживается от народа, не держит себя вдали от народа, а готова служить народу, готова передать народу все завоевания науки, которая обслуживает народ не по принуждению, а добровольно, с охотой». Слово «народ» не должно в данном случае вводить в заблуждение: в устах вождей победившего большевизма оно всегда было синонимом «государства». Должен покаяться: и я грешен в нагнетании этой рабовладельческой, по сути, психологии. Во многих моих книгах ценность героя-исследователя выводилась из его «общественной полезности».

Отказ от себя как от независимой личности, признание своей строгой государственной функциональности особенно явственно слышится в мемуарах советских академиков и профессоров. Весь смысл жизни ученого, как утверждают авторы, в том только и состоит, чтобы быть полезным стране, народу, государству. Ныне такая самоотверженность и уничижение не типичны, но для определенной части исследователей ура-патриотизм в науке содержит достаточно глубокий смысл. Веруя в мудрость власти, верноподданный обретает убежденность в своей всегдашней правоте. Его моральный выбор при этом упрощается до крайности и сводится к точному исполнению начальственных предписаний. Какое бы решение он ни принял, решение это, освященное сверху, освобождает его от моральных терзаний. Ведь «там, наверху, лучше знают».

Вера в «мудрость верхов» толкает наших ученых-провинциалов (в прямом и переносном смысле этого слова) к решениям, подчас более чем спорным. Например, в тех случаях, когда приходится заниматься проблемой «человек и природа». Свежий лесок, чистую речку любят все. И в том числе ученые. Но это чувство — домашнее, личное. Оно тотчас же меркнет, едва ура-патриоту приходится выбирать между любовью к природе и «высшими интересами». Хотя в СССР принят закон об охране природы, государственная администрация относится к чистоте воздуха, к сохранению почв, вод и лесов сугубо прагматически. Сиюминутные нужды индустрии, особенно атомной, военной, то и дело приводят к истреблению основных, невосстановимых ценностей страны.

Понятия «военный», «оборонный», «секретный» относятся к тем магическим заклинаниям, которые у любого советского гражданина, какое бы высокое положение он ни занимал, вызывают полный паралич воли. «Секретный объект» — это нечто такое, о чем нельзя знать, что нельзя обсуждать. Оспаривать правомерность «секретного объекта» может в наших условиях разве что безумец. В каменистой пустыне на полуострове Мангышлак, что в Каспийском море, создан закрытый город Шевченко. Заводы его пользуются опресненной водой, которую посылают им атомные опресни-

тельные установки. Сотни ученых, живущих и работающих в городе, — химики, физики, биологи — знают, что установки эти сбрасывают в Каспий концентрат, содержащий 310 г соли на литр воды. Сбросы привели к тому, что на десятки километров вокруг города в море нет не только рыбы, но даже донной растительности. Море умерло. При этом ученая публика секретного города не чувствует за собой никакой моральной вины.

Большинство поклонников государственной мудрости — люди пассивные. Если им ничто не угрожает и рядом нет государственного чиновника, они не станут лишний раз распинаться в верности власти. Но управляемая наука не была бы столь совершенной, если бы в недрах ее не нашлось места для искренних (или, во всяком случае, желающих выглядеть искренними) прямых охранителей режима. Это прежде всего администраторы, те 25—30 тыс. партийных деятелей, которые стоят у кормила Академии наук СССР, Академии медицинских наук, ВАСХНИЛ, Академии педагогических наук. Будучи передающим приводом к научному миллиону, они несут службу ревностно и порой даже проявляют инициативу раньше, чем заслышат команду сверху. Для их нормального функционирования никакие принципы не нужны.

Второй эшелон охранителей должен, по логике, состоять из ученых-идеологов, тех, кто исследует и преподает историю партии, исторический и диалектический материализм, историю советского периода, политэкономию социализма, советскую литературу и т. д. И действительно, идеологическая армия велика, шумна, многоречива и многокнижна. Но речи и книги ее настолько монотонны и скучны, настолько оторваны от реальной жизни, что никто сегодня уже не обращает на них внимания. Если марксизм где-нибудь еще развивается и кого-нибудь искренне вдохновляет, то только не в нашем отечестве. У нас марксизм — служба для некоторого числа профессоров и доцентов и унылая зубрежка для студентов первого курса. И только.

Есть, однако, еще одна группа ученых, которая искренне пытается доказать, что в моральной и нравственной системе Советского Союза можно найти нечто животворное и даже вдохновляющее. Группа эта очень невелика и состоит не из деятелей идеологического фронта, а из математиков, физиков, химиков, биологов. Их речами, выступлениями, статьями власти очень дорожат. Ведь они позволяют вождям ссылаться на авторитет Большой науки. Повторяю, число открытых охранителей режима среди серьезных ученых ничтожно мало. Но люди эти интересны тем, что для защиты режима и его нравственной конструкции пытаются искать аргументы внутри науки.

Всякая одержимость кажется массовому научному работнику излишней. Талантливые ученые смотрят на государственные требования и претензии как на докучную неизбежность, с которой, увы, приходится считаться. А деляги и искатели ученых степеней тем более не желают преклоняться перед кумиром «общего дела». Они видят в институте только место работы. Работа может быть выгодной или невыгодной, интересной или неинтересной. Но при чем тут идеология? Даже самый разговор о служении наро-

ду вызывает у большинства иронические улыбки. Социальное равнодушие охватывает и крупных, и мелких деятелей науки, и высокоморальных, и тех, кто начисто лишен каких бы то ни было нравственных критериев.

К отчуждению творческой личности и государства ведет то, что все более коснеющая система не может взять даже там, где ученый готов отдать.

Невозможность достучаться в инстанции лишает многих исследователей желания вообще что бы то ни было предпринимать, изобретать и даже печатать. Есть тем не менее тип ученого-оптимиста, который, хорошо зная об экономической и политической косности советской системы, лично для себя находит своеобразный «выход из положения»: «Критиковать все могут, а я вот занимаюсь делом, я работаю! Надо поменьше болтать и побольше работать, и тогда все образуется». Как именно образуется — оптимист думать не желает. Да и некогда ему думать: он работает.

Честный труд как панацея от всех социальных зол имеет некоторое количество сторонников среди людей 35—45 лет, которым действительно хочется заниматься своей наукой, у которых есть интересные идеи. Люди этого сорта уже не согласны признавать себя неоплатными должниками государства, поэтому им не по пути с окостеневшим старшим поколением, но и с младшими у них мало общего. Я спросил одного из таких трудяг, поддерживают ли младшие сотрудники его лаборатории версию о том, что хорошая работа спасает? Ученый горестно развел руками: младшие хорошо работать не хотят, да и не умеют...

Тот, кто твердит: «А я делаю дело!» — как бы снимает с себя ответственность за все, что происходит вне его лаборатории. В среде ученых-техников и естествоиспытателей бытует даже представление о том, что интерес к делам общественным отвлекает исследователя, гасит его творческий запал. Работать надо не размышляя. Выступая в Дубне, городе физиков, я напомнил слушателям о давнем примере мужества русской интеллигенции: в 1911 г., протестуя против полицейского вмешательства в жизнь Московского университета, его профессура покинула свои кафедры. В отставку одновременно подало более 120 профессоров и доцентов.

— И что же? — возразил мне из зала академик-физик. — А вы знаете, как низко после этого там упал уровень преподавания физики?

Я подумал, что академик шутит, и оглядел зал. Смеются? Нет, никто не улыбался. Для моих слушателей преподавание физики в университете — вопрос серьезный...

Никого так часто и так много не искушает государственный чиновник, как тех, кто может и хочет работать хорошо. Эти на виду, подходи и бери их голыми руками. Да они и сами в руки идут. В 30-е годы так попал в государевы сети биолог Н. Вавилов. Власти знали, как страстно влюблен он в свое дело, и умело извлекали из этой любви свою пользу. «Хотите поискать в Афганистане родину пшениц? Езжайте, но по дороге не забудьте для государственной надобности сфотографировать крепость на индо-афганской границе» (1924—1925 гг.). «Вас интересует генетический фонд сельскохозяйственных растений Европы и Америки? Отправляйтесь, но не от-

кажите в любезности в публичных лекциях прославлять советскую науку, успехи советского сельского хозяйства и советской власти. Это крайне необходимо для государственного престижа СССР и для опровержения буржуазной пропаганды» (1931—1933 гг.). Думал ли Вавилов, подыгрывая дьявольской государственной дудке, что, поступаясь своей совестью, творит зло? Насколько мне известно, нет. Своему другу, академику В. В. Таланову, который порицал его за аморальное общественное поведение, Николай Иванович с изумлением отвечал, что никакой аморальности он себе не позволяет. Ведь он ездил в Афганистан ради серьезного научного дела. И в Европу, и в Америку тоже ради успехов науки... Так шаг за шагом дошел академик Вавилов до выполнения последнего имперского приказа: вырастил «ученого из народа» Лысенко, своего убийцу. Отстаивая неприкосновенность своих институтов, пришел он к их разгрому, изыскивая возможность во что бы то ни стало заниматься наукой, попал в каменный мешок Лубянской тюрьмы.

Может, все это — в прошлом? Нет, государственное, общественное дело, польза научная для народа по-прежнему ставятся подавляющим числом талантливых исследователей выше личной морали, личной ответственности. Зависимость порождает страх,страх влечет за собой двоемыслие.

Этот продукт неотрегулированных отношений гражданина с властью бьет прежде всего по самому гражданину. Во многих научно-исследовательских коллективах можно слышать о царствующем там раздражении. По пустячному поводу сотрудники вступают в жаркие свары. Откуда эта несправедливость и жестокость? Говорят: люди устали, жизнь трудна. Но от чего устали? Разве во всем мире трудовому человеку живется легко? Отчего нет этого зверского раздражения всех против всех в лабораториях Англии, Западной Германии, США? Разгадку российской «сварливости» вижу я в том, что эмоциональная сфера выбалтывает то, что вынужден скрывать ум. Люди в лабораториях устали не вообще, а прежде всего от двойной жизни, от двоемыслия. Кроме общих тягот, интеллигент тянет воз духовной неудовлетворенности. Эмоциональная атмосфера научного коллектива полна грозового электричества, но молнии бьют без разбора, убивая и калеча невинных и случайных. Многие даже не понимают причины своего раздражения, не догадываются, что все вокруг и сами они безнадежно больны двоемыслием.

Вспоминается профессор А. А. Любищев (1890—1972), биолог, а точнее, последний в России энциклопедист. Ибо, кроме энтомологии, статистики, математики и прочих «серьезных» вещей, интересовался этот удивительный человек также философией, религией, проблемами нравственности и многим другим, о чем современники его давно не хотели слышать[2]. Он много писал, почти не печатался на родине, знал многих людей и, живя в провинции, рассылал ученым замечательные письма-эссе, посвященные различным событиям общественной и научной жизни. Он писал академику В. А. Энгельгардту:

2 Публикацию, посвященную А. А. Любищеву, см. ЭКО 2—3.88.

«Первичным в деятельности настоящего ученого является не удовлетворение своих или чужих потребностей, а внутренний импульс, стремящийся удовлетворить жажду чистого познания; лишь на этом дереве чистого познания вырастают плоды, используемые человеком для своих надобностей. Эта доктрина примата чистой науки господствовала и в несравненной Элладе, ее защищали и Луи Пастер, и К. А. Тимирязев. И вся история науки показывает, что те, кто утверждает, что в науке ведущим фактором является удовлетворение материальных потребностей, уподобляются известному крыловскому животному».

Реферат подготовила Л. КОЛОСОВА

ПО КОМ ЗВОНИТ КОЛОКОЛ

С. А. КРАСИЛЬНИКОВ,
кандидат исторических наук,
Новосибирск

Писать о социальных проблемах отечественной науки сегодня — занятие столь же трудное и неблагодарное как и лет десять-двадцать назад. В сталинско-брежневские времена критические ноты и предостережения тонули в море восхвалений по поводу триумфов советской науки. Сегодня абсолютным предпочтением публицистики пользуются сюжеты о трагедии ученых и науки в целом в советском обществе. Я говорю это не для того, чтобы умалить усилия журнала ЭКО, ознакомившего читателей с книгой Марка Поповского «Управляемая наука». Наоборот. Именно сейчас, когда критический напор в прессе достиг, кажется, высшей точки, необходимо воздать должное тем, кто первым рискнул пойти против течения и очертить те больные проблемы взаимоотношений науки и общества, которые стали сегодня банальными и как бы само собой разумеющимися.

К общему нашему несчастью, почти полтора десятилетия истекшие с момента публикации книги М. Поповского, демонстрируют общую правоту его анализа. А многие социальные болезни отечественной науки, которые автор фиксировал в 60—70-е годы как «острые», переросли в 80-е — начале 90-х в «хронические». Речь, в частности, идет о глубочайшем кризисе советской системы организации науки в ее государственной форме, свидетелями чего мы являемся. Поэтому с позиций нашего современного знания у нас есть куда больше фактов и констатаций в этой области, чем те, которыми располагал М. Поповский. Цель данных заме-

ток состоит вовсе не в том, чтобы в чем-то уточнить или опровергнуть приводимые им сведения и доводы. Хочется обратить внимание читателей на те стороны процесса огосударствления науки, которые не получили освещения или только были едва обозначены в этом без сомнения талантливом произведении.

Отметим лишь наиболее важные характеристики советской системы организации науки, которые носят родовой, генетический характер.

Огосударствление науки. Оно прошло через несколько стадий, прежде чем приняло современный законченный вид. Нельзя утверждать, что здесь мы имеем дело исключительно со злонамеренностью послеоктябрьской партийно-государственной политики в сфере организации науки. Ведь и в дореволюционный период поддержка и развитие науки входили в сферу государственных интересов и власть вторгалась в процессы научного строительства, корректируя их в желательном направлении. Другое дело — формы и масштабы такого рода воздействия на науку в до- и послеоктябрьский периоды. Важно учитывать также деление форм организации науки на общественную и профессиональную. Если последняя еще с дореволюционных времен развивалась под сенью государственного протекционизма, то общественные формы организации науки — результат широких и разнообразных инициатив, среди которых роль государства более чем скромна.

Продолжая мысль М. Поповского, следует заметить, что нет и не было не управляемой науки. Проблема состоит в нахождении оптимального сочетания начал самоуправления и самоорганизации научного сообщества и «внешнего» управляющего воздействия со стороны структур власти через специальные органы. В дореволюционную науку уже были встроены «внешние» регуляторы, и ее автономность (имеется в виду наука, развиваемая главным образом в стенах государственной высшей школы) достаточно жестко ограничивалась социальными, экономическими и политическими факторами. Но в дореволюционной России существовали механизм и традиции самоуправления. Это относится, например, к деятельности всевозможных научных обществ (Русское географическое, Ботаническое и др.).

В послереволюционные годы процесс огосударствления науки вступил в новую фазу. В сфере науки профессиональной он ознаменовался выдвижением на передний

план учреждений типа НИИ и углублением принципа ведомственной «прописки» науки с ее делением на так называемые секторы — вузовский, отраслевой, академический. Здесь процесс подчинения науки государству был логичен, детерминирован предшествующим ходом событий. Гораздо сильнее изменились общественные формы организации науки. Они потеряли свое качественное своеобразие и стали бессильным придатком форм профессиональных, государственных. Произошло то, что позднее было названо тотальным огосударствлением науки в советском обществе. Сегодня мы являемся свидетелями робких шагов по разгосударствлению, возвращению ей компонента самоуправления.

Издержки управляемой науки. Они проявили себя не сразу, поскольку длительное время почитались за преимущества. Наука в СССР еще со времени первых пятилеток стала восприниматься в качестве своеобразной отрасли народнохозяйственного комплекса. В итоге ей приходилось конкурировать с другими секторами экономики в борьбе за ресурсное обеспечение. На сферу управления наукой были перенесены те методы воздействия, которые оправдывали себя в отрасли материального производства. Речь идет не только о жесткой централизации управления и о принципе планирования со всеми их парадоксами и тупиками.

Система планирования в науке породила такие уродливые явления, как отчетность «по валу», монополизм отдельных школ и направлений, расчленение единого научного организма на ведомственные секторы — каждый со своими структурами, бюджетом, системой стимулирования и т. д. При нашей любви к всевозможным юбилейным датам как-то даже странно, что прошло незамеченным 60-летие Первой всесоюзной конференции по планированию научно-исследовательских работ (апрель 1931 г.), проведенной ВСНХ (с заглавным докладом о принципах методологии планирования выступил... Н. И. Бухарин). Кстати, на Международном конгрессе по истории науки и техники, проходившем в Лондоне летом того же 1931 г., представители западного научного сообщества, заслушав доклады советской делегации, посвященные опыту организации и планирования науки, ограничились осторожным любопытством. И хотя тот же Н. И. Бухарин предупреждал, что планирование в науке «не должно вырождаться в сверх-

централизованную бюрократическую опеку, в мелочное quasi-планирование чиновничьего порядка», в реальности все оказалось именно или почти так.

Сегодня общепризнанной считается точка зрения, что Академия наук была «поставлена на колени» в 1929 г. после избрания в АН целой группы ученых-коммунистов, а также ареста ряда крупных ученых, главным образом гуманитариев, и попытки сфабриковать так называемое дело академиков (С. Ф. Платонова, Е. В. Тарле и др.). Все это справедливо только отчасти, поскольку давление осуществлялось «извне». Фактически же подчинение Академии политическому режиму, думается, произошло именно в 1931—1932 гг., когда ее члены окончательно приняли «правила игры», где планирование НИР признавалось приоритетным в сравнении со свободой научного творчества.

Репрессированная наука. Ей посвящена значительная часть книги, где говорится о развитии науки в советский период. Широко известны также работы М. Поповского, рассказывающие об отдельных выдающихся личностях, жизнь которых сложилась трагически — Вавилове, Вейно-Ясенецком и др.

Историками науки немало сделано для раскрытия темных страниц прошлого. Архивом АН СССР подготовлен сборник «Трагические судьбы: репрессированные члены Академии наук СССР». Прошел цикл аналогичных публикаций в академических изданиях — журналах «Вестник АН», «Природа», «Вопросы истории» и др. Группа исследователей (Ф. Ф. Перченок и др.) подготовила список крупных ученых, пострадавших в годы партийно-государственного произвола. Этот, возможно, неполный перечень включил в себя фамилии примерно 130 человек, в разное время избранных действительными членами, членами-корреспондентами или почетными членами отечественной АН. Подавляющее большинство их подверглось репрессиям с конца 20-х до конца 30-х годов. Особенно массированными были аресты 1929—1930 гг. в связи с «делом АН». Тогда было арестовано сразу более полутора сотен сотрудников Академии, в том числе почти полтора десятка академиков и членов-корреспондентов. Другая печальная жатва прошла в 1937—1938 гг., когда на общих собраниях АН СССР оптом исключались из числа членов по полтора-два десятка опальных ученых.

Практика исключения из АН по политическим мотивам уходит истоками в тот же 1931 год. Годом ранее, при ут-

верждении нового Устава АН, в него была внесена «чеканная» формулировка: «Действительные члены, почетные члены и члены-корреспонденты Академии наук лишаются своего звания постановлением Общего собрания, если их деятельность направлена во вред Союзу ССР». Тогдашний президент АН А. П. Карпинский публично объявил: «Надо сказать, что этот параграф был включен без ведома Академии, он был включен прямо Правительством в наш Устав. В других академиях ничего подобного не существует. Везде Академия соединяет в себе лиц всевозможных религий, всевозможных настроений, и различие мнений никогда не служило причиной задержки того, для чего Академия наук вообще предназначена, а именно: для выяснения научных истин».

С этого момента все члены Академии оказывались морально причастными к репрессированию своих коллег. Первыми жертвами стали академики М. К. Любавский, Н. П. Лихачев, С. Ф. Платонов, Д. Б. Рязанов, Е. В. Тарле, исключенные на Чрезвычайном общем собрании АН в феврале 1931 г. Известные случаи более позднего времени, когда П. Л. Капица, В. И. Вернадский и др. хлопотали за арестованных ученых, явились исключением из общего правила, свидетельством скорее личного мужества, а не нормой поведения внутри научного сообщества. И приходится только удивляться тому, что в 70-е годы члены АН воспротивились предписанию «сверху» исключить из Академии А. Д. Сахарова...

Изоляционизм советской науки. Это явление одного корня с изоляционизмом в экономике, политике, идеологии. У режима было достаточно рычагов и механизмов, чтобы воздействовать на систему международных научных коммуникаций. Далеко не во всем и не сразу они были свернуты: еще в 20-е годы осуществлялись, хотя и в незначительных размерах, контакты с учеными других стран, заграничные командировки не только для маститых ученых, но и молодых научных дарований (Наркомпрос целевым назначением выделял средства для зарубежных стажировок подающих надежды ученых, в частности, М. А. Лаврентьев имел в конце 20-х гг. длительную поездку во Францию). Обычной считалась практика публикаций наиболее серьезных научных результатов за рубежом. В СССР состоялся ряд крупных международных симпозиумов и конференций.

Однако с начала 30-х гг. ситуация в сфере международных научных связей, и без того неблагополучная, резко усложняется. Можно назвать несколько непосредственных причин. Ряд крупных ученых — академики-химики В. Н. Ипатьев и А. Е. Чичибабин, математик Д. В. Успенский и некоторые другие стали невозвращенцами, предпочли эмиграцию. Не могло сталинское руководство оставить без внимания и протесты научной общественности Запада против арестов советских ученых, в частности экономистов-аграрников, хотя организованные кампании возымели скорее обратное действие. Сказывалось и то обстоятельство, что мировое научное сообщество не испытывало «должного» пиетета перед идеологическими постулатами марксистской науки и продолжало оценивать советских ученых по своим канонам, а потому, как правило, выделяло не тех, кто был в фаворе у Сталина и его окружения.[3]

Кампания по борьбе с «космополитизмом» в науке завершила цикл развития изоляционизма, который начал набирать силу еще в 30-е годы. Так, в 1936 г. была развернута кампания по борьбе с «лузинщиной». Н. Н. Лузину, крупному советскому математику, инкриминировался, помимо прочих, факт «низкопоклонства перед Западом» (публикация работ за рубежом и т. д.). В течение лета — осени 1936 г. по всей стране прошли организованные партийно-государственными структурами акции по выявлению и осуждению рецидивов «лузинщины» в научной среде: сотни ученых подвергались третированию, их принуждали каяться за зарубежные публикации и т. д. Особенным криминалом считались публикации в немецких научных изданиях (с Германией до прихода нацистов к власти существовали самые тесные научные контакты).

Влияние упомянутой кампании на дальнейшее свертывание международных связей советской науки несомненно. Однако нельзя объяснить нарастание изоляционизма только воздействием на отечественную науку факторов «внешнего», социально-политического характера.

Изоляционизм не являлся чем-то искусственным, инородным. Он имел определенную питательную среду внутри научного сообщества, поскольку был удобен и устраивал главным образом молодую генерацию ученых — «красную

3 Хотя не будь «невозвращенцев», ситуация все равно стала бы такой же: причина, видимо, не в них, а в тоталитарном большевистском строе. — Прим. ред.

профессуру». Борясь с «лузинщиной», она решала сразу несколько задач — дискредитировать более талантливых и известных ученых старой формации (да и тех молодых, которые следовали их традициям) и по возможности занять их места. Сворачивание связей с зарубежными учеными позволяло новой генерации создавать свои стандарты в науке, не опасаясь конкуренции, сравнения с уровнем Запада. В подобном сплетении интересов политического руководства страны и части членов научной корпорации — феномен возникновения и редкостной живучести изоляционизма вплоть до наших дней.

«Партийное руководство наукой». Это очевидная новация послереволюционного времени. Несопоставимы ни формы, ни масштабы, ни последствия вмешательства в науку большевистского руководства и, скажем, императорской фамилии. Да, отдельные члены последней имели номинальное представительство в Академии наук, а один из великих князей возглавлял ее в канун революции. Однако все это не выходило за рамки традиционного покровительства.

Ситуация изменяется после 1917 г., хотя и не сразу. В годы гражданской войны власть и руководство Академии нашли компромиссную форму взаимоотношений: власть на этом этапе устраивала традиционная нейтральная позиция ученых. Ряд крупных ученых стали жертвами красного террора, однако было бы неправомерно связывать с большевиками все утраты в научном мире тех лет. Смерти от болезней, голода, социальных неурядиц унесли жизней не меньше, чем чекистский террор.

Первоначально негласные договорные отношения в целом соблюдались. Академия и вузы сохраняли некоторые принципы автономии, власть не вмешивалась в «подбор и расстановку» научных кадров. Действовал механизм своеобразного покровительства, меценатства. Академия выговорила для себя право подчиненности и подотчетности Совету народных комиссаров. В. И. Ленин и его заместители в трудное время решили вопрос о выделении специальных академических пайков через Комиссию по улучшению быта ученых (ЦЕКУБУ).

Взаимоотношениям в немалой степени благоприятствовало то обстоятельство, что у ученых (особенно естественников) имелся значительный, еще с дореволюционного времени, задел в виде научных и научно-организационных

идей, в воплощении которых большевики были заинтересованы. Государственные формы организации науки в виде НИИ воспринимались как оптимальные обеими сторонами.

Почему партократия первоначально предпочитала активно не вмешиваться в сферу научного творчества? Ответом могут отчасти служить слова Л. Троцкого (1923 г.): «Партия руководит пролетариатом, но не историческим процессом. Есть области, где партия руководит непосредственно и повелительно. Есть области, где она контролирует и содействует. Есть области, где она только содействует. Есть, наконец, области, где она только ориентирует». В областях науки и искусства, заявлял далее Троцкий, партия «может и должна оказывать содействие и лишь косвенно — руководить».

Однако уже изначально динамика взаимоотношений власти и научного сообщества не была идиллической, как это может показаться из процитированного отрывка. Ленин, Троцкий, Бухарин и другие политические лидеры исходили из принципа методологической диктатуры марксизма в качестве общенаучной теории. Вопрос о том, когда марксизм утвердится в естественных науках, был только вопросом времени. Что касается общественных наук, то большевики изначально ориентировались на занятие «командных высот» в обществоведении и преуспели в создании параллельных структур (Коммунистическая академия, Институт красной профессуры и т. д.).

Политика большевиков в сфере науки имела, таким образом, две грани — «жесткую» и «мягкую». Нетерпимость в сфере обществоведения по отношению к немарксистским течениям и школам (вплоть до арестов и высылки из страны в 1922 г. группы философов) причудливо сочеталась с почти мистическим упованием на чудеса научно-технической мысли в естественных науках. Еще со времени возникновения плана ГОЭЛРО и рождения ленинского высказывания о том, что социализм — это советская власть плюс электрификация, ни одно поколение наших руководителей не отказывало себе в сверхъестественной вере в возможности науки повлиять на общественное переустройство.

«Партийное руководство» в науке становится агрессивно-повелительным с конца 20-х годов, хотя и здесь имело место сочетание специфических методов вмешательства в сферу науки с традиционными. С одной стороны, сохраня-

лась и даже усилилась тенденция покровительства и защиты, которую АН искала у руководства СНК (Рыкова, затем Молотова), ученые, занятые в промышленности, — у руководства ВСНХ, ученые-медики — в Наркомздраве и т. д. Новация же заключалась в «выбрасывании коммунистического десанта» на ключевые научные высоты. В конце 1928— начале 1929 г. под сильнейшим нажимом сверху в состав членов АН впервые была проведена группа ученых-коммунистов, главным образом обществоведов: Д. Б. Рязанов, Н. И. Бухарин, М. Н. Покровский и др. С этого момента в рамках АН оформляется так называемая комфракция, которая фактически и стала определять линию руководства АН (параллельные структуры).

Закрепляя первые «успехи», ЦК ВКП(б) принял вскоре особое постановление «О научных кадрах ВКП(б)» (июнь 1929 г.), смысл которого заключался в том, что партийные органы обязывались взять под контроль научные учреждения апробированным способом — путем «подбора, подготовки и правильного использования коммунистов — научных работников».

Логическим завершением предпринятых мер явилось создание вскоре специальной структуры, за которой была закреплена функция «партийного руководства»: в январе 1930 г. в составе ЦК возник культпропотдел (отдел пропаганды и агитации). В нем имелось три сектора — печати, пропаганды марксизма-ленинизма, а также научной работы и просвещения. С этого времени партаппарат берет под свой контроль формирование научной номенклатуры. Начинается двусторонний процесс адаптации и частичного сращивания научной и партийной элит. Имелись варианты: «сбрасывание в науку» как разновидность скрытой опалы политических лидеров (избрание академиками Н. И. Бухарина, А. В. Луначарского, Г. М. Кржижановского и др.); «онаучивание» бюрократии, придание ей академического блеска (избрание почетными академиками И. В. Сталина, В. М. Молотова, академиком — А. Я. Вышинского, членом-корреспондентом — Д. Т. Шипилова и т. д.).

Однако истинную сердцевину процесса подчинения науки партийному диктату следует все же усматривать в том, что политический режим, не затрагивая основных организационных форм науки (АН, высшая школа, НИИ, научные издания), сумел встроить внутрь этих структур особую систему контроля и надзора в сочетании со служением «пар-

тии и народу». В итоге «партийное руководство» свелось к тривиальному засилию монополизма в науке, опирающегося на структуры власти. Итоговый диагноз неутешителен. На вопрос: «По ком звонит колокол?» — ответ очевиден — он звонит по идеологизированной и автаркичной советской научной номенклатуре и той системе организации науки, порождением которой она стала.

НЕ ВСЕ МЫ СТАЛИНИСТЫ

Я — бывший кадровый работник ГУЛАГа-ГУМЗА-ГУИТУ МВД, проработал в них около 35 лет, с 1985 г. — на пенсии. Первые восемь лет служил в ГУЛАГе, точнее, в его лагерях — Степлаге, Карлаге, Воркутлаге, Каргопольлаге. По служебным делам приходилось бывать в Мехреньлаге, Ягринлаге, Усть-Вымьлаге. Затем, после полной реорганизации системы бывшего ГУЛАГа, служил в обновленных по форме (но не по существу) хрущевских лагерях. Все долгие годы службы в лагерях работал по оперативно-следственной части.

С 1980 г. начал заниматься сбором документальных данных и материалов о большевистских репрессиях, лагерях ГУЛАГа, его узниках. Сегодня у меня накоплен значительный архив о сталинских лагерях, в том числе об их наименованиях, численности, дислокации, производственном профиле и т. д.

Редакция, безусловно, займет настороженную позицию к автору этого письма и сообщаемым сведениям: пишет сталинист, защитник ГУЛАГа. Просил бы вас этого не делать. Не все ранее работавшие в ГУЛАГе были деспотами и идеологическими калеками, не все и сегодня вздыхают по сталинско-брежневским временам.

Это письмо я пишу, не боясь огласки: тридцать пять лет назад я осуждал практику большевизма, то же самое утверждаю сегодня. Я — сторонник Б. Н. Ельцина, его политической и экономической программ. Глубоко убежден, что выход СССР и России из кризиса и тупика — в устранении большевизма (теории, практики, партийных структур) демократическим путем из политической жизни.

Теперь о деле. Я давно веду учет ИТЛ — управлений лагерями. Всего их было создано за годы советской власти 162. У меня имеются данные о 80 лагерях. Тюрьмы, колонии (ИТК), колонии для несовершеннолетних (ТНК), психбольницы мною учитываются постольку, поскольку они встречаются. Их розыском и учетом не занимаюсь.

В системе лагерей следует четко различать их структуру по наименованию и назначению. УИТЛ — это управление лагеря, т. е. объединение, положим, 10—15 ЛО или ОЛП (лаготделений или отдельных лагерных пунктов). Лаготделение может состоять (как, например, в колымских лагерях) из 2—5—10 лагпунктов (ЛП). Лагпункт может входить только в состав ЛО, а ОЛП — подчиняться непосредственно УИТЛ. ЛО, ОЛП и ЛП не обладали

правом юридического лица, за исключением отдельных, крупных и удаленных от управления. Этим правом обладало только управление ИТЛ (УИТЛ).

Следует иметь в виду, что до ликвидации ГУЛАГа (как Главка МВД) в 1953 г., хотя вся система существовала примерно до 1960 г., в нем существовали два типа исправительно-трудовых учреждений: лагеря (ЛО, ОЛП, ЛП) и колонии (ИТК). На местах в республиках, краях и областях лагеря и колонии (тюрьмы тоже) подчинялись так называемым УИТЛК (управлениям исправительно-трудовых лагерей и колоний) УНКВД-УМВД по территориальной принадлежности. Далее. Собирая сведения о лагерях, следует осторожно относиться к их наименованиям, если их вспоминают узники лагерей или малокомпетентные люди. Зачастую у них были улично-бытовые названия, не являющиеся официальными наименованиями. Например, узник сидел в Кирове, значит, по его понятию, это Кировлаг, хотя на самом деле такого управления не существовало, это мог быть один из лагпунктов Вятского ИТЛ, управление которого (УИТЛ) дислоцировалось в пос. Лесном в 100 км от Кирова. Я оперирую только официальными наименованиями, принятыми в те времена в ГУЛАГе, за редким исключением.

А теперь общие замечания к вашим публикациям о сталинских лагерях. Читая их, я сразу обратил внимание на то, что сведения о многих лагерях (УИТЛ, ЛО, ОЛП, ЛП) упоминаются по два-три раза, а отсюда неоправданно возрастает общее количество лагерей. В три раза завышено количество (по незнанию, по слухам) лагерей (созвездий лагерей) по Печорской железной дороге (Коми АССР) против фактического их количества. По моим данным, подтверждаемым официальными документами, там существовали в свое время Воркутинский (Воркута), Минеральный (Инта), Ухтпечлаг (Печора), Речной (Ижма или Печора), Ухтпечжелдорлаг (Ухта), Усть-Вымьлаг (Микунь), Котласлаг (Котлас), Севжелдорлаг (Котлас), Севдвинлаг (Вельск), Косланлаг (Кослан). Не все они функционировали одновременно. Котлаг, Севдвинлаг, Ухтпечлаг к 1945 г. были уже закрыты или слиты с другими ИТЛ. Мои сведения о лагерях более или менее точны, но и они нуждаются в проверке.

В 1939 г. ГУЛАГ был существенно реорганизован и из него были выделены самостоятельные главки (ГУЛЖС, ГУЛЛП, ГУЛПС, ГУЛМП). Существовал и сам ГУЛАГ. Кроме того, в войну и до 1950 г. в составе НКВД-МВД функционировало самостоятельное (не подчиненное ГУЛАГу) ГУПВИ (Главное управление по делам военнопленных и интернированных), до 1942 г. просто УПВИ НКВД, ведавшее лагерями военнопленных (немцы, японцы, румыны, венгры, французы, итальянцы, финны, чехи и др.).

Упоминаемые вами в легендах ЛП во многих городах и поселках могли в те времена организационно входить не в систему какого-нибудь УИТЛ, а быть просто колониями (ИТК) УИТЛК УНКВД. А в народе их называли просто «лагерь».

Д. Д. ЯКОВЕНКО,
Елгава

ЕМУ ОППОНИРОВАЛ СТАЛИН. КТО ОКАЗАЛСЯ ПРАВ?

Е. Б. КИБАЛОВ,
кандидат экономических наук,
С. Е. ИЛЬЮШОНОК,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства,
Новосибирск

В. Г. Венжер, известный советский экономист, одним из первых выдвинул идею хозяйственного расчета и говорил о необходимости развития товарного производства при социализме. В конце 40-х годов, участвуя в дозволенной властями дискуссии, он обосновал необходимость продажи техники, принадлежавшей МТС, колхозам. За что и удостоился персональной критики от И. В. Сталина[1], но остался жив, так как оппонент умер прежде, чем успел отдать распоряжение ведомству Берии довести научную дискуссию до логичного (по тем временам) конца. А Владимиру Григорьевичу недавно исполнилось 90 лет, и он написал книгу[2]. Она посвящена проблемам, которые сегодня у всех «на слуху». Книга заставляет думать... и возражать: высказываемые этим очень авторитетным ученым положения представляются отнюдь не бесспорными.

Итак, **возражение первое.** Итоги сопоставления Великой французской буржуазно-демократической революции и «ряда буржуазно-демократических революций, характерных для XIX века», с Октябрьской революцией выглядят не очень глубокими и объективными. Оказывается, буржуазные революции лишь отвлекали внимание масс от борьбы за свои права. Говоря на современном политическом «новоязе», они лишь «подбрасывали» массам идеи формальной демократии, парламентаризма и оппортунизма. А вот «наша» революция боролась за переход власти в руки всего народа. Допустим, но чем дело кончилось? Власть оказалась в руках малограмотных партократов во главе с оппонентом В. Г. Венжера.

А теперь мы боремся за что? Правильно: за плюралистическую демократию, за просвещенный парламента-

1 **Сталин И. В.** Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Госполитиздат, 1952. С. 91.

2 **Венжер В. Г.** Как было, как могло быть, как стало, как должно стать. (Вопросы истории нашего строя). М.: Наука, 1990. 110 с.

ризм, за умение искать компромиссы, за отказ от черно-белого мышления, что и клеймится до сих пор политическими экстремистами всех мастей как оппортунизм. А «обманутые» буржуазными революциями западные «массы» как теперь живут? Правильно: на порядок лучше наших «масс», тоже обманутых, и сильно, но уже другой революцией. Так что грандиозный социальный эксперимент поставлен и результаты известны. Более того, несмотря на усилия многих, начиная с В. И. Ленина, эксперимент оказался в основном чистым, очеловечить и сделать экономически эффективной «утопию у власти» не удалось пока никому.

Возражение второе. Вина за развязывание гражданской войны, оказывается, не лежит на партии большевиков. Но кто же тогда, еще до 25 октября 1917 г., сначала вышел из Совета республики (предпарламента), затем 25 октября распустил его, а в 1918 г. разогнал Учредительное собрание, где большевикам принадлежала лишь четверть голосов? А кто организовал красный террор, который как метод решения политических проблем, по мнению Венжера, «не вяжется ни с одним программным документом партии»? Возможно, и не вяжется, но дело-то сделано: тысячи «социально чуждых» убиты, изгнаны лучшие умы, церковь разграблена, а ее иерархи либо расстреляны, либо превращены в лагерную пыль. Такая вот неувязка вышла.

Возражение третье. Нельзя согласиться с утверждением, что нэп был дискредитирован решениями XIV съезда партии в 1925 г. По нашему мнению, нэп был обречен уже в 1922 г., когда отказались признать царские долги и монополизировали внешнюю торговлю. Затем в 1923 г. началось директирование цен, а в 1924 г. — конфискация частного капитала. Созданная в 1924 г. твердая валюта — червонец оказался генетически дефектным: низкая величина золотого запаса, нереальный курс и малые объемы экспорта быстро погубили это крупнейшее достижение первого этапа нэпа (см.: Ханин Г. И. ЭКО 10.90).

Кроме того, нэп изначально был несовместим с идеологизированной экономикой и противоречил интересам любителей классовой борьбы, только что выигравших кровавую гражданскую войну и крепко державших в своих руках власть.

Возражение четвертое. Поражает такое рассуждение В. Г. Венжера: «Необходимо восстановить у трудящихся-земледельцев вовсе не чувство любви к своей собственности, к земельному участку, к частной собственности вообще, а утерянное при сталинизме чувство хозяина». Вот такой хозяин: без любви к объекту хозяйствования — собственности, которая только и делает его экономически свободным, и должен стать, по Венжеру, основой строя цивилизованных кооператоров. Выходит, что опыт человечества и здесь нам не указ, а собственная страшная история «раскрестьянивания» — не наука. Вернее, наука, но с точностью до разоблачения губителя крестьян Сталина.

Заметим, что пример В. Стародубцева, действительно «выдающегося хозяйственника», на которого ссыла-

ется Венжер, не может считаться доказательством эффективности «комплексного кооперирования всего нашего земледелия». Пора бы нам быть поосторожнее с комплексными и поголовными охватами. Ведь большая часть наших колхозов — «лежачие», и никакие новые кампании и «великие переломы» их уже не поднимут. Реанимировать сельское хозяйство можно, на наш взгляд, лишь начисто отказавшись от азиатских методов управления им, без дураков передав землю в собственность крестьянам и включив ее в рыночный оборот.

И последнее, **пятое возражение**. В книге содержится утверждение, что переход от капитализма к социализму совершится обязательно, правда, не скоро. И будет это «чистый последовательный социализм», понимаемый как единый кооператив, как строй общественного самоуправления. Идея не новая, более того, апробированная в Югославии, где социализм пытались построить «снизу». Сегодня мы читаем сводки о военных действиях в Хорватии и Словении, где счет убитым идет уже на десятки. Конечно, блажен, кто верует в идеи социализма, но неужели недостаточно фактов, дабы усомниться в догматах веры?

*

И. В. Сталин, оппонируя в 1952 г. товарищам Саниной А. В. и Венжеру В. Г., указывал, что они «делают шаг назад в сторону отсталости и пытаются повернуть назад колесо истории», «не понимают роли и значения товарного обращения при социализме, не понимают, что товарное обращение несовместимо с переходом от социализма к коммунизму».

На наш взгляд, Вождь и Учитель в дьявольском, обратном смысле оказался прав в очередной раз. Действительно, идеи Венжера направлены на поворот истории, но в смысле исправления роковых ошибок сталинизма. Действительно, товарное обращение оказалось плохо совместимым с переходом реального социализма, но не к коммунизму, а к капитализму, который мы пытаемся ныне возродить под прикрытием фигового листка социалистического выбора. Развал политической и экономической систем социалистического лагеря сопровождает эту попытку. Что возникнет на развалинах, не знает никто. Но то, что В. Г. Венжер был одним из первых, мужественно вступивших на тернистый путь преобразований, останется фактом истории, зафиксированным в его интересной книге.

7 ЭиОПП № 10, 1991 г.

«МЕХАНИЗМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ НИОКР, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОНТРАКТОВ С ЧАСТНЫМИ ФИРМАМИ»

Даны аспекты формирования структуры цен; анализ основных используемых при госзаказе контрактов; механизмы управления выполнением контрактов и др.

«ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ КОНСОРЦИУМОВ И СВЯЗАННЫЕ С ЭТИМ ИЗМЕНЕНИЯ В АНТИТРЕСТОВСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ»

Излагаются изменения в антитрестовском законодательстве, вносимые для легализации создания консорциумов; цели создания, основные формы, структуры консорциумов и др.

«ПРЕИМУЩЕСТВА СУБПОДРЯДНОЙ СИСТЕМЫ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ИЗДЕЛИЙ»

Сравниваются основные принципы деятельности зарубежных поставщиков комплектующих изделий; показано развитие взаимоотношений промышленных компаний с поставщиками по поводу качества комплектующих изделий и др.

«ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ»

Содержит 50 понятий, среди них: адхократия, вертикальная интеграция, гибкое рабочее место, дзайбацу, жизненный цикл продукции, инжениринг, лизинг, маркетинг, наукоемкость, обновляемость продукции, рискофирма, совместное предприятие, фирма-инкубатор, экономические зоны и др.

Объем каждого обзора 2 а. л.

Цена комплекта (6 выпусков) — 300 руб., отдельного выпуска — 50 руб.

ГАРАНТИЙНЫЕ ПИСЬМА-ЗАПРОСЫ НА ПОДПИСКУ НАПРАВЛЯЙТЕ ПО АДРЕСУ:

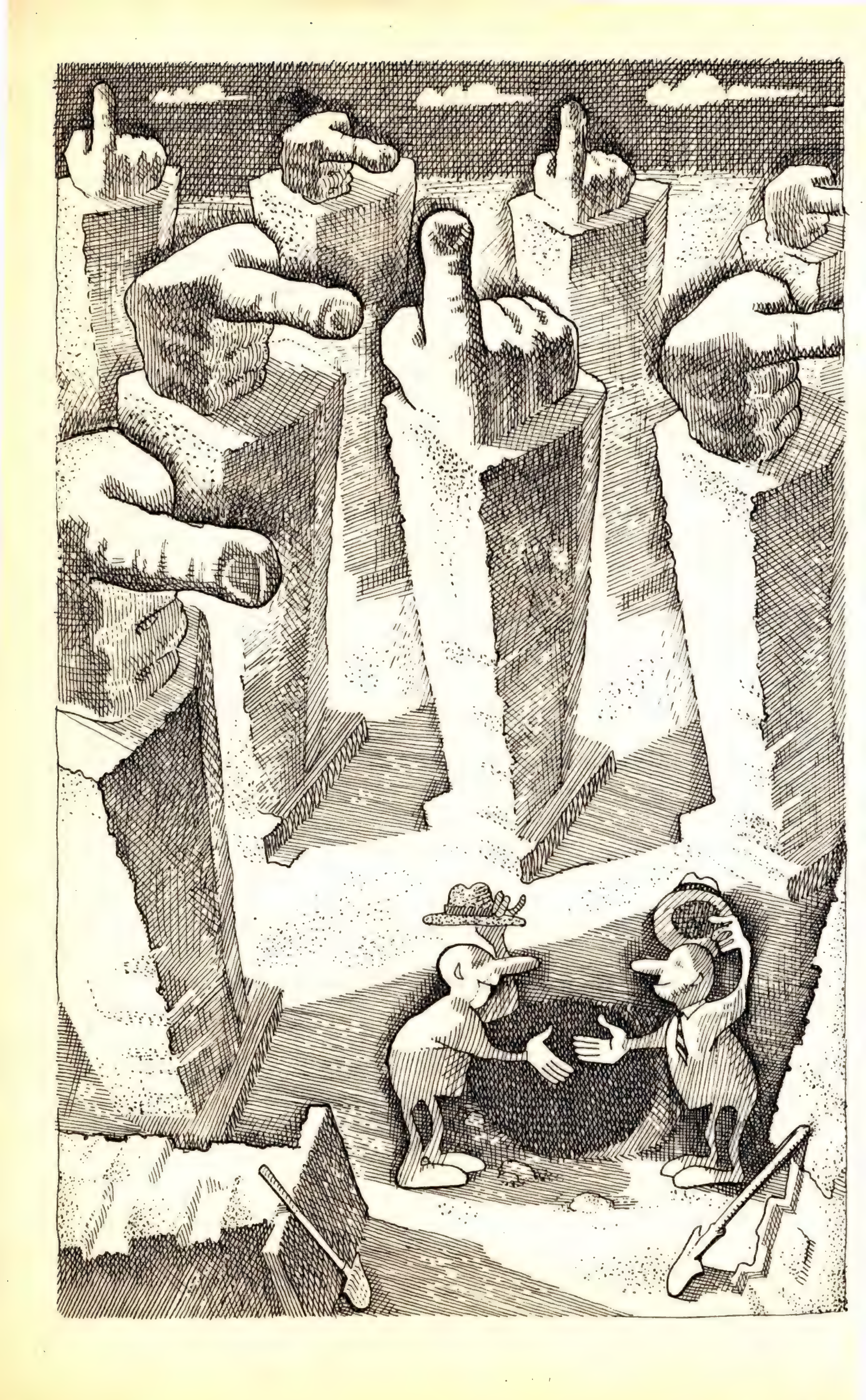
125299 МОСКВА, А-299, УЛ. КЛАРЫ ЦЕТКИН, 2/3, НИИЭИР.

ТЕЛЕФОН: 156-94-22.

НИИЭИР предлагает также комплекс информационных услуг, информационные издания и продукцию.

Проспект «Информационные издания, услуги и продукция на 1992 год» рассылается бесплатно по вашим заявкам.

Телефон: 319-53-56.



УЧИТЬСЯ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

Павел ДОМБРОВСКИЙ,
Варшава

Представьте себе, что вы участвуете в переговорах, где рассматривается контракт на сумму 300 тыс. дол., и добились надбавки в размере 5%, т. е. принесли фирме и стране гораздо больше, чем производственный цех хорошего завода за месяц работы. Но тот, кто ищет для себя слишком выгодные условия, рискует попасть в разряд малоинтересных партнеров для последующих переговоров. Начальные контакты, как правило, ставят целью выяснение ситуации, поэтому необходимы специальные навыки в ведении переговоров, которые могли бы дать специальные курсы.

Практика, пусть даже принесшая явный успех, не даст необходимого в этом случае умения учить других.

Прежде всего необходимо изменить подход к роли преподавателей: они должны сосредоточиться не на том, чтобы самим все изложить, а позаботиться о том, что могут внести в дидактический процесс его участники. Такая установка особенно ценна при обучении руководящих кадров (в данном случае — участников переговоров). Ведущий здесь не только для того, чтобы оценить ответ, и не только для того, чтобы постараться включить его в свою систему знаний. Он заботится также о хороших взаимоотношениях членов группы, защищает мнение меньшинства, отвечает за качество дискуссии и подведение ее итогов.

Это не означает, однако, что функция ведущего ограничивается ролью секретаря. Знание организационных и социальных аспектов, опыт консультационной работы позволяют анализировать задачи, которые малодоступны непосредственному участнику. Приобретенный в контактах с различными организациями опыт дает возможность, например, утверждать, почему в одной ситуации хороши такие действия, а в другой — иные. Естественно, практик будет прибегать к методам, которые были эффективны в его случае.

Таким образом, важнейшие задачи, которые берет на себя тренер-консультант:

— получить знания от участников;

— выявить связи между отдельными выводами, почерпнутыми из практики;

— определить возможность упорядочить имеющиеся знания в логичную структуру;

— выработать направления дальнейшего развития собственных умений.

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ ОБУЧЕНИЕ ВЕДУЩИХ ПЕРЕГОВОРЫ?

Искусству ведения переговоров обучаются во всем мире. Немалый опыт в этой области накоплен и в Польше.

Рассмотрим систему курсов по совершенствованию навыков общения и тренировку людей, ведущих переговоры. Ее составляют основной и специальные семинары.

Основной семинар затрагивает следующие вопросы:

1) *личностные факторы при ведении переговоров.* Здесь используются, в частности, психологические тесты;

2) *взаимодействие с другими.* Сюда относится умение распознавать культурные различия при заграничных контактах, а также знание «языка тела», способность создать атмосферу доверия, дар убеждения, умение замечать и устранять психологические манипуляции [1];

3) *процесс ведения переговоров.* Получение информации о том, как влияет окружение на переговоры, исследование возможности формировать это окружение с тем, чтобы использовать знания социальной психологии и практический опыт. Учесть следовало бы и внешние факторы, воздействующие на переговоры;

4) *тренировка разработки стратегии переговоров.* Инструментом для такого тренинга служит описание реальных переговоров, полученное благодаря сотрудничеству двух центров повышения квалификации — польского и швейцарского. Это описание показывает ситуацию со всех сторон, последовательно на этапах подготовки контракта и реализации сотрудничества...

Специальные семинары следующие:

1) *тренировка психологического умения вести переговоры* (это расширение и углубление тематики основного семина-

---

1 Подробнее см. Домбровский П. Переговоры творческие и взаимовыгодные. ЭКО 7.91.

ра). Тренинг базируется на переговорной игре. Каждый из участников получает возможность поупражняться в данной области. Для того чтобы применить наш фундаментальный принцип «при помощи теории совершенствовать практику, а при помощи практики развивать теорию», мы наблюдаем и анализируем совместное поведение и применяемые стратегии. Это дает неоценимую возможность получить обратную информацию: как партнеры воспринимали нас в ходе переговоров, что их убеждало, а что вызвало сомнения;

2) *семинары с тренингом ведения переговоров в специфических культурных кругах.* Такие тренинги для «переговорщиков» необходимы: ведь им приходится работать с китайцами, арабами, латиноамериканцами и др. Опытные участники переговоров утверждают, что свою специфику имеют даже близкие нам шведы или французы;

3) *подготовительные сессии.* Их стоит проводить перед особо важными переговорами. Организуется ситуация, в которую мы вовлекаем другую группу, выступающую в роли партнера. Ей ставится задача войти в положение другой стороны и отвоевать для себя наиболее выгодные условия. Перефразируя У. Черчилля, можно было бы сказать: не так уж часто встречаются ситуации, в которых столь высокая выгода зависит от столь небольшой горстки людей.

ГОВОРЯТ НЕ ТОЛЬКО СЛОВАМИ

Большое значение для участников переговоров имеет распознавание психологического состояния человека на основе так называемого языка тела. Опытные учителя способны предвидеть (основываясь только на внешних признаках), сдаст ли учащийся экзамен или провалится, едва он переступит порог аудитории. И, что интересно, одни при этом обращают внимание на руки, другие — на взгляд и позу.

В социальной психологии собрано очень много знаний о «языке тела», или так называемом невербальном общении. При обучении важно показать всевозможные варианты распознавания и использования невербальных средств общения, а также обратить внимание на неполную достоверность такого рода выводов. Последнее чрезвычайно важно для лиц, ведущих переговоры с представителями иных культур, где могут наблюдаться значительные расхождения в таких вопросах, как дистанция между ведущи-

ми беседу, допустимость прикосновений, значение жестов. Не случайно многие фирмы, осуществляющие широкий торговый обмен, проводят специализированное обучение сотрудников для облегчения их адаптации в новой культурной среде.

Исследования показывают, что до 90% информации в беседах между людьми передается невербально, т. е. не с помощью слов, а иными средствами. Сразу, однако, надо оговориться: уж если слова неоднозначны, то нечего и говорить о невербальных средствах. К примеру, уклонение от зрительного контакта, отведенный в сторону взгляд или опущенные глаза обычно свидетельствуют о том, что человек озабочен, ситуация его сложная и болезненная. Но, как пишет Ч. Матусевич, «интерпретация выражений глаз может, однако, означать и иное. Подобно лгунам, например, ведут себя люди, которым нужно представить кому-то трудную проблему, поставить сложный вопрос или сильно озадачить. Только в контексте ситуации мы вправе однозначно распознавать смысл невербальных знаков».

Вместе с мимикой и жестикуляцией важную информацию о реакции собеседника дает положение тела (табл. 1).

Таблица 1

ПЕРЕВОД ЭМОЦИЙ НА «ЯЗЫК ТЕЛА»

Эмоции собеседника	Телодвижения
Ощущение душевного комфорта	Расслабленность отдельных частей тела, руки и ноги не скрещены
Ощущение опасности	Руки подняты вверх
Оборонительные тенденции	«Борцовская стойка», руки, ноги скрещены
Желание сблизиться	Тело наклонено вперед
Желание отдалиться	Собеседник отодвигается, отворачивается
Депрессия, подавленность	Собеседник сутулится, голова, плечи опущены
Экспансивные желания, высокомерие	Голова поднята, шея прямая, корпус выпрямлен или отклонен назад

Жизнь требует от ведущего переговоры применения общих знаний к конкретной ситуации. Одна ситуация может играть ключевую роль в переговорах внутри организации, например между директорами и представителями органа самоуправления, другая — в торговой деятельности. В таблице 2 приведены некоторые сведения об этом, полученные Дж. Миллером и К. Боргеном.

Таблица 2

КАК ТРАКТОВАТЬ НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Поведение	Трактовка	Вывод
Руки сцеплены на груди	Оборонительная позиция	Переговоры не завершать
Легкое постукивание по столу	Нетерпение	Переговоры следует закончить
Молитвенно сложенные ладони, пальцы слегка расставлены	Чувство превосходства, собеседник считает, что он хитрее	Удостовериться, что нет подвоха, возможно,переговоры прекратить
Собеседник потирает глаза	Недоверие	Подумать
Грызет ногти	Неуверенность, страх	Условия принимает, но неудовлетворен
Легкий наклон головы вбок	Спокойствие, удовлетворение	Переговоры можно заканчивать

Вот, к примеру, вывод общего характера: непроизвольные движения мышц, выражающиеся в подрагивании, постукивании или в одергивании одежды, прямо свидетельствуют о душевном напряжении. Но не надо забывать, что на поведение собеседника могут повлиять неизвестные нам факторы или же его устойчивые склонности и привычки.

БОЛЬШЕ СЛОВ ПОРОЮ ВЗГЛЯДЫ ГОВОРЯТ

Наиболее естественным средством невербального общения является взгляд. Он может говорить о многом (табл. 3).

Таблица 3

Взгляд и сопутствующие движения	Трактовка	Вывод
Подъем головы и взгляд вверх или наклон головы с сосредоточенным выражением	Подожди минуту, подумаю	Контакт прервать
Движение головой и насупленные брови	Не понял, повтори	Усиление контакта
Улыбка, возможно, легкий наклон головы	Понимаю, мне нечего добавить	Поддержание контакта
Ритмичное кивание головой	Ясно, понял, что тебе нужно	Поддержание контакта
Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику	Хочу подчинить себе	Действовать по обстановке
Взгляд в сторону	Пренебрежение	Уход от контакта
Взгляд в пол	Страх и желание убежать	Уход от контакта

СЛЕДИ ЗА ЗРАЧКАМИ

Если искушенные в переговорах люди и в состоянии проявлять свои эмоции с помощью жестов или телодвижений, то уж никто не способен контролировать движение своих зрачков. Они непроизвольно расширяются или сужаются и тем самым честнейшим образом передают информацию о вашей реакции на предложения собеседника. К примеру, китайские или турецкие купцы назначают цену товара, ориентируясь на зрачки покупателя: если тот получает желаемое, зрачки его глаз расширяются. Аналогично успехи знаменитых игроков в покер — результат использования ими этого средства информации о картах соперников. У игроков, которым выпадает отменная карта, зрачки заметно расширяются. Блефование, напротив, сопровождается сужением зрачков...

Перевели
Б. КУТЫРЕВ, И. МИТРЯШИНА

ОТ РЕДАКЦИИ.

Более подробно о языке жестов и глаз см. статью Ю. М. Мешанина «Магия мыслей и слов» (ЭКО 10. 89). А в следующем номере П. Домбровский расскажет об основных методах ведения переговоров.

Канадские профессора
К. Р. Маккримон и Д. А. Вехрунг
в течение 20 лет изучали предпринимательский риск
с учетом как объективных
(экономических, правовых, политических) факторов
неопределенности внешней среды,
так и субъективных
(реальное поведение людей в процессе
принятия решений, воздействие культурных норм
и этнических особенностей).
Их исследования разрушили многие ложные стереотипы.
Особенно любопытен сравнительный анализ влияния
различных культур менеджмента на поведение
предпринимателей в условиях риска.

ПРИНИМАЯ РИСК: МЕНЕДЖМЕНТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Кеннет Р. МАККРИМОН,
Дональд А. ВЕХРУНГ,
Университет Британской Колумбии,
Канада

Риск — неотъемлемая часть экономической жизни. Мы можем выбирать решения, уменьшающие риск, но не в наших силах его избежать. Риск стимулирует предпринимательскую деятельность, хотя одни люди более склонны к риску, чем другие. Как сказал Бертран Рассел: «Жизнь без приключений, вероятно, была бы скучной, но жизнь, в которой есть приключения, вероятно, будет короче».

Сущность предпринимательского риска: заблуждения и факты

Оксфордский словарь определяет риск как «...подверженность возможности ущерба или потери». В этом определении есть три составляющие: величина потенциального ущерба, вероятность ущерба (неизбежный ущерб не является риском) и реальная подверженность риску (человек может предпринять действия, уменьшающие или увеличивающие величину или вероят-

ность ущерба). Например, если вы играете в рулетку в Лас-Вегасе, то величина возможной потери (как, впрочем, и выигрыша) определяется размером вашей ставки, а вероятность потери ставки на единственный номер рулетки хорошо известна — она равна 97,4%. Вот и решайте, ехать в Лас-Вегас или нет.

Ученые всегда интересовались двумя первыми составляющими риска, игнорируя третью. Практики же интуитивно чувствовали роль свободы выбора. К сожалению, человек с трудом дает вероятностные оценки будущих событий. Он склонен оценивать вероятность событий по тому, насколько часто с ними сталкивался, чрезмерно полагаться на свои суждения о вероятности редких явлений, соглашаться на не самые оптимальные решения, лишь бы избежать ситуаций, где возможны большие потери (пусть и очень маловероятные). Все это способствовало распространению в среде менеджеров многочисленных заблуждений относительно сущности риска.

Вот лишь некоторые из них:

— *Рискованность ситуации определяется величиной потенциального ущерба.*

— *Выигрышная ситуация не содержит риска.*

— *Все хотят минимизировать риск.*

— *Каждый человек, независимо от ситуации, либо склонен к риску, либо избегает его.*

— *Плохие результаты в рискованных ситуациях являются следствием плохих решений.*

— *Я могу полностью избежать риска.*

Однако все это не так. Рискованность ситуации определяется не только величиной потенциального ущерба, но и вероятностью его наступления и реальной подверженностью риску.

Невозможно сказать, что тот или иной человек либо всегда склонен к риску, либо избегает его. Одни и те же люди в одних ситуациях рискуют, а в других — наоборот.

Многие неопределенные события непрогнозируемы, непредотвратимы и неконтролируемы, поэтому даже хорошие решения могут привести к потерям.

Невозможно полностью «освободиться» от риска: пытаясь избежать одной рискованной ситуации, можно попасть в другую. Даже абсолютное бездействие сопряжено с риском упущенных возможностей.

Классическая наука о принятии решений исходит из предположения, что лицо, принимающее решения, обладает всей информацией о потенциальных выигрышах и потерях. Однако это допущение не учитывает три характерных аспекта деятельности менеджера: ограниченные возможности управления, нехватку информации и недостаток времени.

Хозяйственные ситуации невозможно контролировать полностью: они зависят от действий поставщиков и конкурентов, спроса на продукцию данной фирмы, мер правительства и т. д. Эти ситуации никогда не повторяются в точности: действуют скрытые долговременные тенденции, часть информации утаивается намеренно (например, конкурентами) и т. д. В результате информация неполна, ненадежна, часто недоступна. Сказывается и недостаток времени для оценки величины или вероятности потенциального ущерба.

Структура риска и поведение менеджеров

Поначалу человек осознает рискованность ситуации, видит потенциальные потери — причем не только денег, но и престижа, согласия с руководством фирмы, работодателями, поставщиками и т. д.

Осознав ситуацию как рискованную, менеджер оценивает ее приемлемость для себя. В отличие от теории принятия решений (исходный пункт которой — предположение, что человек уже находится в рискованной ситуации), менеджер решает, входить или не входить в нее. И даже войдя в ситуацию, он зачастую еще волен заниматься своим бизнесом или бросить его. Дело в том, что некоторые элементы риска станут ему известны только со временем.

Например, иностранные фирмы не торопятся развертывать свою деятельность в СССР, поскольку понимают, что, действуя в нестабильной стране, они неизбежно столкнутся с проблемами, им еще не известными. Например, недостаток квалифицированной рабочей силы предопределяет выбор между дорогостоящим импортом квалифицированных кадров и выпуском неконкурентоспособной на внешнем рынке продукции.

Даже войдя в рискованную ситуацию, выйти из которой затруднительно (например, из-за необходимости выплаты крупной неустойки), менеджер может приспособиться к риску, модифицировав обстоятельства. Так, отложив на время

решение, можно обнаружить не известные ранее возможности или собрать дополнительную информацию. Подверженность риску можно снизить с помощью страхования, делегирования полномочий и т. д. Но за дополнительную информацию или страхование нужно платить; отложив решение, можно упустить благоприятные возможности.

Приспособиться к риску помогут действия, которые уменьшат вероятность нежелательных событий или величину потенциального ущерба, либо распределение последствий риска среди других предпринимателей, фирм или общества в целом.

Одни менеджеры более склонны рисковать в предпринимательской деятельности, чем другие. Это различие сказывается на всех фазах рискованной ситуации. На этапе осознания первые недооценивают ее, а вторые — переоценивают. На этапе оценки первые строят оптимистические сценарии — они верят, что удача на их стороне и они смогут контролировать ход событий. Вторые же рассчитывают на худшее, по натуре они скорее фаталисты. На этапе приспособления к риску рискованные менеджеры уделяют мало внимания модификации ситуаций, в то время как осторожные предпринимают здесь значительные усилия. Между тем умелое приспособление к риску в практике менеджмента играет гораздо большую роль, чем теоретически обоснованный выбор из нескольких альтернатив. Такое приспособление может быть внешним или внутренним.

Для каждой стадии принятия рискованного решения характерны свои закономерности. На стадии осознания и оценки менеджер фокусирует свое внимание на одной-двух характеристиках, чаще всего на величине ожидаемого дохода от рискованных инвестиций (причем оценивает его по максимуму) и мало задумывается о вероятности ущерба или выигрыша.

Информация о ситуации формируется у него в два этапа: сначала менеджер выбирает одну из характеристик в качестве ограничения, а вторую считает целью. Он отбрасывает все альтернативы, которые не соответствуют выбранному ограничению; из оставшегося набора альтернатив выбирается та, которая обеспечивает высокий уровень характеристики, выбранной в качестве цели. Обычно характеристика «вероятность получения прибыли» рассматривается как ограничение, а «величина ожидаемой прибыли» — как цель.

Внешнее приспособление заключается в попытке модифицировать внешнее окружение, чтобы получить определенные преимущества, — это маневрирование ресурсами, манипулирование поведением партнеров при заключении сделок и т. д. Внутреннее же приспособление характерно для менеджеров, не верящих в возможность контроля над внешним окружением и прямого влияния на события деловой жизни. Его инструменты — сбор дополнительной информации, выигрыш во времени, включение руководителей в процесс принятия ответственных решений и развитие новых альтернатив. Например, принимая решения о крупных инвестициях, менеджер пытается торговаться с банком относительно условий займа, ставок и графика платежей или вовлечь банк в дела своей фирмы на правах участника (внешнее приспособление). Либо собирается информация о возможностях банка и его готовности помочь фирме, отходных путях на случай провала операции и падения авторитета менеджера в фирме (внутреннее приспособление к риску).

Разрушение ложных стереотипов и поиск реальных закономерностей

Многие стереотипные представления менеджеров о риске базировались на вере и житейском опыте. Исследования, проведенные в США и Канаде и охватившие 500 менеджеров высокого уровня, показали, что некоторые стереотипы подтверждаются фактами, многие же оказались ложными.

Так, получило подтверждение представление, что менеджеры старшего возраста, а также люди, проработавшие в одной фирме продолжительное время, склонны избегать риска, а менеджеры с более высоким статусом, большей властью и более высоким доходом, а также люди, работающие в небольших фирмах, рискуют больше. Более высокий уровень образования менеджеров увеличивает склонность к риску, а не заставляет избегать его, как считалось раньше.

Хотя американские и канадские менеджеры прежде верили в то, что американцы «более рисковые ребята», на практике оказалось, что существенной разницы нет. Выяснилось, что люди скорее пойдут на риск, уже находясь в рискованной ситуации, чем войдут в нее. Менеджеры, работающие в крупных фирмах, в большей степени избегают риска, чем в средних, а наиболее рискованны предприни-

матели, занятые в сфере малого бизнеса. При этом более удачливые менеджеры готовы идти на больший риск, и уровень их дохода влияет на склонность к риску сильнее, чем возраст, образование и т. д.

Банковское дело привлекает наиболее рискованных менеджеров, в то время как склонность к риску у работающих в обрабатывающей, химической, фармацевтической и других отраслях промышленности практически не различается.

Решения, связанные с бизнесом фирмы, рискованнее тех, что касаются персонального дохода предпринимателя (менеджер скорее рискнет деньгами фирмы, чем своим доходом).

Отсюда важные отличия предпринимателя (активно занимающегося малым бизнесом) и наемного менеджера (работающего в средней или крупной фирме). Первый ищет новые рыночные возможности или технологические инновации, рискуя своими деньгами в предвкушении высоких доходов, тогда как второй пытается эффективно использовать имеющиеся возможности, рискуя чужим капиталом. Хотя склонность принять или уклониться от риска зависит от ситуации, отмечена общая тенденция: люди, занятые в банковском деле, обычно последовательно избегают риска, а предприниматели, работающие в малых фирмах, — последовательны в принятии рискованных решений.

Выяснился ряд особенностей поведения менеджеров в ситуациях неопределенности. Так, менеджерам кажется, что они более склонны к риску, чем это оказывается на самом деле, они безосновательно считают себя более смелыми, чем менеджеры, занимающие аналогичное положение в фирме. Кроме того, отношение менеджеров к риску не отражает их реальных предпочтений, возникающих в реальных ситуациях. Пример этого феномена в международной политике — поведение Р. Рейгана в его бытность президентом США. Будучи стойким и убежденным антикоммунистом, Рейган предпринял смелые шаги по смягчению напряжения в отношениях между СССР и США.

Предпринимательский риск в контексте культуры

Культуры разных стран, формирующие различные системы ценностей, существенно влияют на экономическое поведение в условиях риска. Одни культуры приветствуют более рискованное поведение, другие — более осторожное.

В некоторых культурах процесс решения (например, достижение в японском менеджменте консенсуса) значит больше, чем результат.

В одних культурах поощряется твердая и однозначная позиция при принятии решения, тогда как в других ценится и склонность к компромиссам.

Каждая культура предписывает образцы наказания и поощрения, и они влияют на выбор менеджером методов приспособления к риску. Особенно сильно различие культурных норм Запада и Востока. Здесь можно противопоставить целый ряд понятий:

— индивидуалистическая ориентация и коллективизм;

— управление внешним окружением и гармония с ним;

— вера в неограниченные возможности индивида и крайний фатализм;

— ограничение деловых отношений конкретными функциями и распространение их на сферы социальной жизни (этим объясняется склонность предпринимателей Востока делать бизнес с друзьями или хорошо знакомыми людьми);

— ориентация на деловые связи в пределах срока действия контракта и долговременные связи, учитывающие интересы поколений.

Рассмотрим четыре ключевые нормы каждой из культур и типичные ситуации их проявления в бизнесе. Это «сохранение лица»; «воздаяние по заслугам»; преобладание партиципативного или авторитарного стиля принятия решений; ориентация на панэтический или утилитарный подход к решению проблем.

«Сохранение лица» (т. е. уважения, достоинства, положения в обществе и т. д.) определяется ролью межличностных отношений в культуре Востока в противовес «идеальной» модели бизнеса в западной культуре, базирующейся на максимизации полезности. Представления о «воздаянии по заслугам» основаны на восточной традиции долговременных моральных обязательств, альтернативной принципам жесткой конкуренции Запада, базирующимся на американском мифе о неограниченных возможностях каждого человека.

Этот миф подкрепляет и идею партиципативного стиля управления, тогда как восточный принцип «сохранения лица» ведет к большей авторитарности (лидер воспринимается как самый умный член «управленческой команды» фирмы, поэтому несогласие с ним ведет к «потере его лица»).

Панэтический подход к решению проблем придает большое значение социальным ценностям, моральным обязательствам, репутации фирмы и т. д., в то время как западный утилитаризм принимает во внимание только соотношение «издержки — прибыль».

Рассмотрим четыре типичные ситуации проявления культурных норм в бизнесе: продолжение или прекращение производства неприбыльной продукции; выход на новый рынок в одиночку или организация совместного бизнеса с конкурентами; выбор между стандартным и новым дизайном товара; отзыв с рынка недоброкачественного товара или рассылка предупреждающих писем покупателям.

Крайние позиции каждой ситуации характеризуют деловую культуру Запада и Востока. Прекращение производства продукции для культуры Востока олицетворяет «потерю лица». Выход на рынок в одиночку связан с уничтожением конкурента, а соглашение с ним нарушает обязательства, взятые фирмой прежде. Переход к новому дизайну олицетворяет авторитарный стиль принятия решений — ведь при этом трудно рассчитывать на согласие подчиненных, тогда как стандартный дизайн сохраняет гармонию в фирме. Рассылка предупреждающих писем будет утилитарным подходом, а отзыв товара с рынка — панэтическим.

Большой интерес представляет сравнительный анализ деловых культур, сформировавшихся в различных социально-экономических условиях. Возьмем Канаду, Гонконг, развивавшийся в условиях рыночной экономики, и КНР, находившуюся почти полстолетия в плену коммунистической идеологии. Опрос 145 менеджеров в трех странах показал, что в первой ситуации менеджеры из КНР гораздо чувствительнее к «сохранению лица», чем их гонконгские и канадские коллеги. Во второй ситуации канадцы готовы к жесткой конкуренции в большей степени, чем менеджеры из Гонконга, тогда как менеджеры из КНР больше склонны к сотрудничеству с потенциальными конкурентами.

В третьей ситуации, когда нужно выбрать между партиципативным и авторитарным стилями управления, увеличивается разрыв между позицией канадских и гонконгских менеджеров и позицией менеджеров из КНР. В четвертой ситуации разрыв несколько сокращается: преобладает утилитарный подход у канадских и гонконгских менеджеров и явно выражен панэтический подход у менеджеров из КНР.

Итак, менеджеры из КНР менее ориентируются на контроль над внешним окружением, сбор дополнительной информации или развитие альтернативных вариантов действий, чем гонконгские и канадские предприниматели. Если последние стремятся обеспечить контроль над внешним окружением, то менеджеры из КНР пытаются уменьшить свою персональную подверженность ущербу и делегируют решения руководителям. На гонконгских предпринимателей практика западного бизнеса оказывает более сильное влияние, чем ценности традиционной китайской культуры.

Близость гонконгских и канадских стратегий свидетельствует об ослаблении культурных различий: идет объемный процесс глобализации. В то же время в КНР, длительное время находившейся на обочине столбовой дороги рыночной экономики, влияние культурных норм еще весьма существенно.

Российский бизнес: от догадок к поиску закономерностей предпринимательского риска

К сожалению, подобных исследований в нашей стране не проводилось. Задача усложняется многообразием структурных форм российского бизнеса, смешением различных культур, неустойчивостью этических традиций.

В составе российского бизнеса есть как предприятия и организации, порожденные советской системой и наследующие ее многие характерные черты, так и вновь рожденные бизнес-структуры, существенно отличающиеся от старых. Значительная часть предприятий лишь «перекрасили свои фасады», т. е. под видом фирм, совместных предприятий и т. п. скрываются традиционные советские управленческие структуры. Они занимаются имитацией предпринимательской деятельности, используя каналы неформальных связей с советской системой.

Имитацией легальной предпринимательской деятельности занимаются и некоторые новые бизнес-структуры, использующие методы и каналы «теневой» экономики. В первом случае говорить о риске предпринимательской деятельности нет смысла из-за отсутствия таковой. Во втором имеет место не предпринимательский, а криминальный риск. Однако нет причин для пессимизма: сегодня в России существуют две реальные формы рискованного пред-

принимательства. Первая использует старые хозяйственные связи, каналы фондированного обеспечения ресурсами, а также монопольное право на сырье или производство продукции. Эта форма бизнеса находится под сильным влиянием старых традиций: здесь сохранились вертикальные и иерархические структуры управления, узкая специализация, ориентация на существующий процесс производства. Основная задача менеджеров состоит в поддержке режима функционирования со слабыми попытками приспособления к изменениям внешней среды. Для них характерны нормы и ограничения, свойственные деловой культуре Востока: «сохранение лица», «воздаяние по заслугам», гармонизация с внешней средой.

В ситуациях неопределенности эти менеджеры склонны избегать риска. Взаимодействие управленческих команд с внешней средой в условиях частичной неопределенности идет по «восточной линии», т. е. преобладает внутреннее приспосабливание к риску: сбор дополнительной информации, выигрывание времени, включение в сложных ситуациях руководителей в процесс принятия решений, развитие новых альтернатив. Это можно объяснить тем, что команды формируются из лиц, имевших ранее высокий социальный статус в советской системе. Они широко используют неформальные связи, управленческие решения принимают с учетом социального статуса партнеров, «теневых» интересов и т. п.

Вторая форма рискованного предпринимательства представлена вновь возникшими бизнес-структурами.

Их бизнес строится на принципах инновационного предпринимательства (примером могут служить предприятия по производству компьютеров или программных продуктов) или использования существующего распределения традиционных товаров на местном рынке. В последнем случае диапазон возможностей велик: от вполне легального производства дефицитной продукции и продажи ее по свободным рыночным ценам до нелегальной скупки товаров по государственным ценам с целью последующей перепродажи по рыночным.

Новые формы бизнеса в основном свободны от старых советских традиций. Здесь преобладают горизонтальные, неиерархические структуры управления, широкая специализация, ориентация на результат, хорошая реакция на изменения внешней среды. В случаях неопределенности но-

вые менеджеры готовы идти на риск. Попав в рискованную ситуацию, они маневрируют ресурсами, манипулируют партнерами при заключении сделок, пытаются уменьшить вероятность нежелательных событий и увеличить возможность желательных.

Управленческие команды новых фирм формируются из лиц с невысоким социальным статусом, поэтому ресурсы или информацию они вынуждены получать такими специфическими методами, как прямой обмен услугами или товарами, подкуп чиновников и т. п. Менеджеры, включенные в новые структуры, склонны к крайнему прагматизму деловой культуры раннего Запада, но без «этики честности», внутренне присущей современной западной культуре бизнеса.

Подготовил В. Г. ПОЛЯКОВ

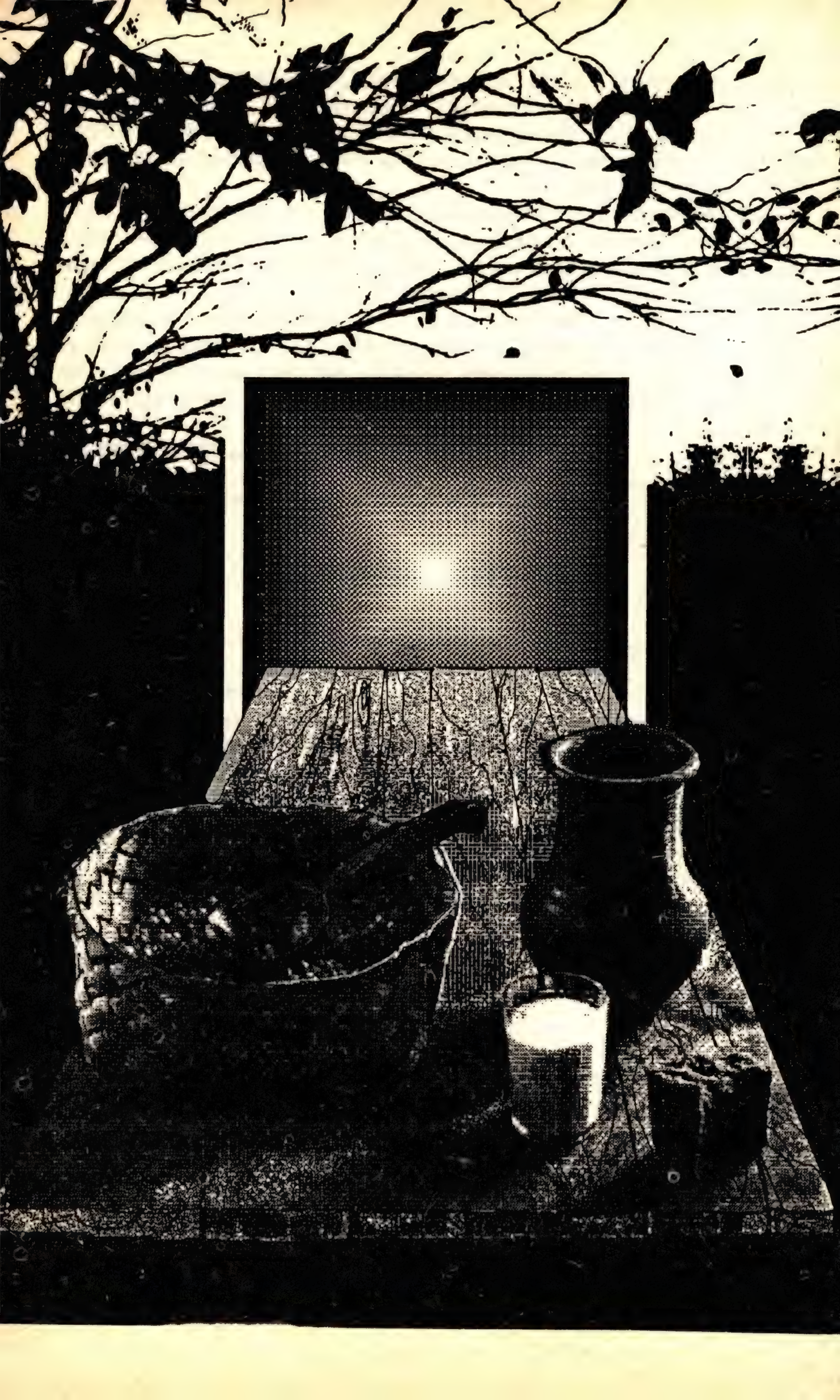
-

ДОВЕРЬТЕСЬ КОМПЬЮТЕРУ

У нас в стране бытовые компьютеры покупают в основном ради игр, которые любят не только дети, но и взрослые. Редко — для решения финансовых проблем семьи. А ведь компьютер может стать помощником любой домохозяйке. С этой целью на кафедре технологии приборостроения Ленинградского института точной механики и оптики была разработана программа «Семейный бюджет» для 8-разрядных ЭВМ типа ВЕКТОР. Она позволяет учесть все затраты за день, месяц и т.д., подсчитывает их процент, выводит результаты на печать. Можно подсчитать и сумму вклада в Сбербанке в зависимости от количества лет и процентов. Программа имеет музыкальное сопровождение и доступна любому. Информацию о программе можно получить по адресу: 196211 Ленинград, ул. Космонавтов 29/5, кв. 111; тел. 264-39-07.

Э. А. ПИЛЬ,
Ленинград





Говорить еще раз о том, что в наших аптеках нет лекарств, скучно, горько и бесполезно. К тому же доверие к ортодоксальной медицине в последние годы резко падает из-за быстро приумножающегося числа хронических и аллергических заболеваний, вызванных медикаментозным лечением. Эта скорбная картина вызвала вполне естественный бум самолечения. А недоверие официальной медицины к естественным методам лечения не смогло остановить их распространения.

Сейчас нередко в записной книжке участкового терапевта можно найти список травок и сборов на все случаи жизни. Эти методы хороши еще и тем, что они испытаны столетиями и в дополнительной проверке не нуждаются. Пока медицина будет изучать их неспецифическое воздействие на наш организм, есть возможность познакомиться с ними поближе.

Книга Харри Бенджамина «Популярный справочник естественного лечения» впервые вышла в 1936 г., пережила около двадцати изданий в Великобритании, и нам кажется, что пора познакомить наших читателей с ее основными идеями. Автор пришел к натуропатии лишь после того, как был признан безнадежно больным официальной медициной, к которой он тем не менее относился с должным уважением. Он считает, что философия болезни, то есть фундамент, на котором построено здание современной медицины, принципиально ложен. В результате на свет появились принципы естественного лечения.

ЧТО ТАКОЕ «ЕСТЕСТВЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ»?

(по Х. БЕНДЖАМИНУ)

Методы естественного лечения очень близки к тем, которые еще в 400 г. до н. э. изложил Гиппократ: воздержание от пищи, упражнения, разумное использование горячей и холодной воды, солнечных лучей, воздуха и т. д.

Уже тогда было ясно, что болезнь возникает в организме главным образом из-за неправильного образа жизни. Причина же значительного успеха простого лечения заключалась в том, что оно позволяло организму очиститься. Сначала эти представления были больше инстинктивными, но постепенно сформулировались ясные и четкие законы. Пионерами этой вновь возрожденной науки в нашей стране стали Ю. Николаев и Е. Нилов.

Натуропатия рассматривает болезнь как попытку организма самоочиститься и самоисцелиться. Болезнь, в свою очередь, ставится в прямую зависимость от привычек человека, а не от внешнего воздействия. Сила, способная излечить бо-

лезнь, находится всегда только внутри самого пациента. Она обязательно проявится, как только с помощью естественного лечения будут исправлены дурные привычки и неправильный образ жизни. Наконец, философия естественного лечения утверждает, что ортодоксальная медицина с ее лекарствами и хирургическими операциями не только не излечивает болезни, но еще и усугубляет их.

Три фундаментальных принципа, излагаемых ниже, — результат не теоретизирования автора, а вековой успешной практики в Германии, Америке и Великобритании.

1. Первый и важнейший принцип естественного лечения заключается в том, что все формы болезней появляются по одной первичной причине — в организме накапливаются отбросы его деятельности, которые годами аккумулировались в результате неправильного образа жизни.

2. Организм, как бы плохо с ним ни обращались, всегда стремится улучшить свое положение. Все острые заболевания — не что иное, как стремление организма освободиться от токсинов, мешающих его нормальной работе. Хронические заболевания — лишь результат постоянного подавления острых заболеваний ортодоксальными методами лечения.

3. В самом организме находятся силы, которые могут вернуть его к норме при условии, что для этого используются правильные методы.

Итак, методы, которые помогают организму восстановить свое нормальное состояние:

Пост — самый сильный излечивающий фактор. Благодаря посту отбросы и нечистоты, которые посеяли семена болезни, могут быть удалены самым простым, легким и естественным путем.

Научно обоснованное питание, ибо неправильное питание — это самый главный фактор, вызывающий болезнь. С помощью одного только правильного питания можно предотвратить дальнейшее накопление в организме токсинов и отбросов, очистить кровь и дать возможность всем органам работать с максимальной эффективностью.

Гидротерапия. С помощью гидротерапии и водолечения организм может быть очищен от отбросов в кишечнике простейшим способом, без использования лекарств. Влажные компрессы — очень простое средство от жара, для облегчения болей и против воспалений. Они не дают никаких вредных последствий, чего нельзя сказать о жаропонижающих средствах.

Общий уход за телом и гигиена, потому что только с помощью соответствующих упражнений, правильного ухода за кожей, использования солнечных лучей, свежего воздуха и т. д. в организме человека может в полную силу начаться процесс излечения.

Психотерапия, потому что при любом заболевании психическое состояние играет важную роль.

Натуропат не считает, подобно своему медицинскому собрату, что он лечит больного. Природа и только природа может это совершить. Та сила внутри нас, которая заставляет

сердце биться, кровь циркулировать, глаза видеть, уши слышать, волосы расти, легкие дышать, мозг функционировать — эта самая сила, если ей дать возможность, обновит заболевшие ткани или части тела, очистит клетки, кровь, одним словом, возродит жизнь в каждом, кто окажется способным понять и применить на практике то, что подсказывает ему сама природа.

Уже давно известно, что животное при болезни или ранении сразу же отказывается от пищи. Когда организм выздоравливает, животное снова начинает есть.

А человек? Чем больше он «цивилизован», тем меньше знает свою внутреннюю природу. Вместо того чтобы искать спасение внутри, он ищет его вовне. Его «цивилизованная» пища имеет очень мало общего с продуктами, которые ему в изобилии дала природа. Человек научился «улучшать», «очищать», делать «более вкусной» пищу, почти полностью лишая ее витаминов, минеральных солей и других ценнейших ингредиентов. Этой искусственной, безжизненной пищи поглощается больше того, чем требуется организму. Он должен все время напряженно работать, чтобы хоть как-то усвоить ее. А все, что не усваивается, служит причиной интоксикации и болезни.

Пища, обладающая непревзойденными очищающими и целебными свойствами (фрукты и сырые овощи), но малокалорийная, редко рассматривается как основной продукт в каждодневном рационе, в то время как хлеб, мясо выдвинуты на первое место. Организм был насильно выведен из гармонического равновесия с законами природы. В результате — болезни.

А теперь ознакомьтесь с диетами, которые предложил доктор Бенджамин более 50 лет тому назад. Вы убедитесь, что и без изобилия, разумно учитывая времена года и свои материальные возможности, мы сможем управлять собственным здоровьем.

ПОЛНАЯ ФРУКТОВАЯ ДИЕТА

В организме больного всегда недостает минеральных солей, которые легко восполняются полной фруктовой диетой. Слабые фруктовые кислоты в организме вскоре распадаются, в тканях же остаются необходимые алкалоидные минеральные соли. Именно они ценны во фруктах, так как очищают и лечат. Если вы по той или иной причине не можете есть фрукты, замените их овощами, приготовленными на пару. Цель диеты та же.

ОГРАНИЧЕННАЯ ДИЕТА

Главная составная ее часть — фрукты и салаты. Иногда она предпочтительней чисто фруктовой диеты, так как более разнообразна.

Овощи и фрукты не приправа к пище, а ее основная часть. Привычка чистить, кипятить и варить их — это еще одно из больших заблуждений нашего века.

ФРУКТОВАЯ И МОЛОЧНАЯ ДИЕТА

Молоко, но не кипяченое и не пастеризованное, — это один из видов пищи, который совершенен сам по себе, так как содержит все элементы,

необходимые для питания и очищения организма. В холодную погоду его можно слегка подогреть. После поста часто назначается полная молочная или фруктовая диета. Это как бы промежуточный пункт между очищающим постом и окончательной полной диетой.

ПОЛНАЯ МОЛОЧНАЯ ДИЕТА

Часто она назначается после длительного поста. Пациент питается одним молоком (некипяченым), количество которого постепенно увеличивается и иногда доводится до 6,5 литров в день. Полную молочную диету следует проводить под руководством опытного диетолога. Нередко результаты такого лечения потрясающи. Так, с помощью одного только длительного поста и полной молочной диеты излечивались больные, страдающие злокачественным малокровием, диабетом, артритом, хроническим нефритом, неврастенией и другими болезнями.

СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ

На этот вид питания надо переходить после того, как организм будет очищен с помощью приведенных диет. Если человек живет в основном за счет большого количества хлеба, белого сахара, вареного картофеля и мяса, то в организме со временем накапливаются отбросы, повышается кислотная реакция, и почва для болезней готова. Именно по этой причине основную часть диеты составляют овощи и фрукты — основная природная пища с выраженной щелочной реакцией. Здесь же кроются секреты всех диет естественного лечения и причина его удивительного успеха.

Такая пища, как мясо, в дополнение к тому, что оно быстро загнивает в кишечнике, обладает ярко выраженной кислотной реакцией. Вот почему, с точки зрения натуропата, мясо в сбалансированном питании должно занимать минимум места, а часто его лучше исключить совсем. Натуропатия отказывается от мяса не по соображениям гуманности, а по причине здравого смысла.

Другие продукты питания — сахар, хлеб, крупы — очень активно образуют кислоты, если их употреблять в очищенном виде. Но эти же продукты в естественном виде (темный сахар, цельный хлеб, неочищенный рис и т. д.) сохраняют в себе все ценные минеральные соли и другие жизненно важные вещества.

Сахар по мере возможности надо заменять сухофруктами и медом. Наиболее подходящи для человека естественные жиры — молоко, молочные продукты, яйца, орехи.

Ясно, что торты, пирожные, пирожки, печенье и т. д. натуропатией отвергаются. То же относится к разного рода приправам, соусам, чаю, кофе, хотя это и не означает, что нельзя иногда выпить стакан чаю или кофе.

Натуропатия не делает особого упора на витамины. Все витамины, кроме С, организм синтезирует самостоятельно.

В следующем номере вы ознакомитесь с другими методами естественного лечения, предложенными Харри Бенджамином.

Материал подготовила Мириам ЛЕВИНА

-

МЕНЯЕМ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

На нашем предприятии в проекте структурной перестройки предусмотрено создание относительно обособленных единиц, получивших название внутризаводских фирм (ВФ). По своей сути они напоминают центры получения прибыли американских компаний. В состав фирм должны войти производственные подразделения, отделы и службы. Объединяются они по принципу технологической и функциональной общности. При этом учитывается однотипность используемых ресурсов, фондов, квалификации работников.

Отделы и службы, включенные в состав внутрипроизводственных фирм, дают солидный интеллектуальный потенциал, необходимый для самостоятельной хозяйственной деятельности. Мы планируем организовать 9—11 таких фирм — «Деталь», инструментальную, ремонтную, литейную.

В собственную группу оформляется наука — конструкторские, экспериментальные подразделения, лаборатории и опытное производство, занятое изготовлением новой техники.

Сегодня пока на принципы фирм перешли несколько подразделений, а впереди — комплексное преобразование всего производственного организма.

В ведение фирм передается оперативное управление производством. Они обладают правом проводить собственную технологическую и кадровую политику, могут самостоятельно выходить на рынок, заключать коммерческие сделки с другими предприятиями, организациями, частными лицами. Можно пойти дальше и создавать на базе и при участии таких фирм различные ассоциации. Например, региональное объединение инструментальных фирм различных предприятий.

Практическая сторона нашего начинания имеет одно «но». С одной стороны, фирмы стремятся к максимальной доходности собственного производства, а с другой — они подчинены единым целям предприятия. Экономическая самостоятельность новых предприятий меняет содержание оперативного плана производства. Он должен быть не только директивным, но и содержать стимулирующий механизм. Мы предполагаем решить проблему при помощи внутризаводских цен.

И. В. ШЕТЕЛО,
заместитель генерального директора,
С. М. САВЛУК,
экономист,
КСПО имени М. Горького, Киев



ЧТО НАМ СТОИТ...

В. ЛЕБЕДЕВ,
Нижний Новгород

Перестраиваемся? И правильно! Перекосился наш дом. Выглядит не очень. Фундамент, конечно, прочный, а вот то, что на него опирается... Стены стоят капитально, но с каким-то подозрительным наклоном. Не как у Пизанской башни. Хорошо бы под стены подпоры поставить, да еще их покрасить. Только вот в какой цвет... Хм, лучше всего в какой-нибудь ненахальный. В розовый... да-да, розовый цвет надежды.

Боже мой, как потолок, однако, завис. До него уже рукой подать! Весь растрескался, обсыпался. Потолок подымать будем, но не слишком высоко, а то не дотянуться. Зато мы украсим его лепными украшениями. Пожалуй, теперь он может поспорить со своим визави, бывшим паркетным полом. Кстати, каким быть новому полу? Мужским, то есть грубоватым, но слабым, или женским, то есть шершавым, но изящным? Думаю, средним: шершавым, но слабым. Что, щели? Чепуха, нам сейчас не до совершенства.

Почему помещения в доме используются не по назначению? Это рабочая комната или спальня? Гостиная или кухня? Зал заседаний — как зал ожиданий, бытовые службы — как проходной двор, столовая — как комната смеха, антресоли — как гараж. Срочно навести порядок: рабочую комнату оборудуем как зал ожиданий, бытовые службы как комнату смеха, антресоли как спальню. И уберите перегородки.

А почему за столом так серо и тускло? Ах да, это стекла запылились и помутнели. Кое-где грязью заляпаны, а в некоторых местах и вовсе вылетели. А почему, собственно, двойные рамы, если на улице лето? С этим надо что-то делать...

Что за овации, что за хлопки? Двери? Спрашивается, по какому поводу? А что если сократить штаты или, скажем, входную дверь сделать выходной? А входную уволить. Идея стоит того, чтобы ее обмозговать.

Сюда, пожалуйста. Поднимайтесь по мраморной лестнице на чердак. Ну и хламу здесь! Горы бумаг, холмы резолюций, отвесные скалы эпохальных решений! А у подножья — пастбища отборного мусора. Рядом, в небольшой ложбинке, стада бумажных овец. Бумажные горы свернем, мусор разгребем и вынесем — еще одно последнее решение.

Жаль, стропила весь вид портят: подгнили, обломились. Ну ничего, мы, как при переломе, шинку наложим, веревочками обмотаем. Чудесно. Теперь — на крышу. Вот кому достается: один на один с небесной канцелярией. То распечет ее, то как из ведра окатит, то морозом ударит, то градом побьет. Так нельзя: ведь она все покрывает. Надо ее как-то

поддержать. Дружненько беремся за дело и набрасываем на крышу чехол. Вот теперь она не подмочит свою репутацию — и над нами не каплет.

Опустимся на землю. Отойдем в сторонку. М-да, чего-то не хватает. Буднично как-то все выглядит, неторжественно. А что если у двери колонны поставить? Заодно они будут подпирать здание спереди и не дадут ему упасть, если вдруг ветер. А сзади для симметрии железобетонные столбы. Теперь конструкция и стихийное бедствие выдержит. Ну, совсем другое дело! Перестройка закончена. Поздравим друг друга, товарищи! Как не принято?.. Что значит халтура?..

ПОРАБОТАЛИ

Б. ИОСЕЛЕВИЧ,
Львов

— Что по силам — сделаем, — пообещал плотный мужичок. — А больше — извините! У нас честно, как в банке.

— Какие претензии! — сказал Шепетухин. — Приходите только. Уж как мы с женой будем рады! Главное — начать. Понимаете? А закончу как-нибудь сам. Полегонечку-потихонечку.

На следующий день маляры пришли, когда хозяева еще спали. Сонный Шепетухин не знал, куда их усадить. Жена, тоже сонная, но сообразила, что им нужен завтрак. Когда яичница и колбаса зашипели у гостей во рту, Шепетухин спохватился:

— Ребята, чарочкой не побрезгуете?

— Что вы! — отказались маляры.

— На службе! За кого вы нас принимаете?

Шепетухин не находил слов:

— Надо же, счастье привалило. Дочь замуж выдавал, зятю так не радовался. Признаюсь, раньше двенадцати не ждал. А вы ни свет ни заря... При том, что за день намотаетесь, ни рук ни ног...

Маляры скорбно покачали головами.

— А от заказчиков — никакой благодарности за обслуживание. Чтобы накормить, обиходить — такого и в мыслях не держат. Умеют только нос повсюду совать да недостатки выискивать. Будь моя воля, таких близко к вашей конторе не подпускал бы.

Долго еще говорил Шепетухин. О жизни, работе, воспитании детей и надежде на внуков. Но всего более о том, как намаялся с ремонтом квартиры: куда ни сунешься — всюду говорят, чтоб приходил зимой.

— Зато с вами повезло. Как в песне: кто ищет, тот всегда найдет...

Маляры сидели, слушали, сами рассказывали.

— Вы чего, ребята? — забеспокоился Шепетухин, заметив, что маляры поглядывают на часы. — Обед? Полдень? А я болтаю... Надюша, ми-

лая, труженикам нашим супчику сообрази.

Пообедав, вышли на балкон покурить. Там снова разговорились. Пока маляры не заявили дружно:

— Нам пора!

— Так рано? — удивился Шепетухин.

— В другой раз с удовольствием и подольше посидим. А нынче спешим. На собрание. Явка желающих обязательна. У нас круто.

Шепетухин вздохнул и пошел провожать.

— Кстати, хозяин! — один из маляров достал какую-то бумажку. — Распишитесь.

— А что это?

— Наряд-заказ на сегодняшний день. Подпись заказчика нужна.

Шепетухин расписался и сказал:

— До завтра, братцы! Приходите обязательно. Буду ждать.

И дал им на дорогу «красненькую».

ТЕОРИЯ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ

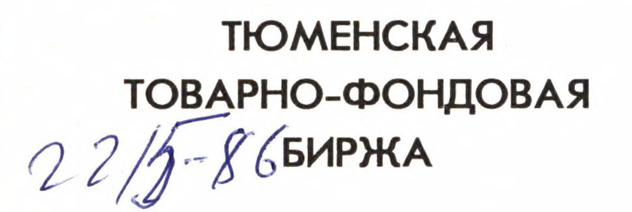
Жена: — Страшная дороговизна.
Муж: — Что?
Жена: — Дороговизна страшная.
Муж: — Где?
Жена: — На базаре.
Муж: — А в магазине?
Жена: — В магазине ничего нет.
Муж: — Все же дешевле!

ФРАЗЫ

Чем меньше в продаже кваса, тем больше квасного патриотизма.
Если народ безмолвствует, значит, пора криком кричать.
Когда нет ни кур, ни уток, опасно дразнить гусей.
Стоит ли идти на рынок за социалистическим выбором?
Социализм — это общество с ограниченной ответственностью.
Хороших людей больше, но они почему-то реже встречаются.
Надо ли замораживать зарплату, если она так быстро тает?
Ума — палата № 6.
Круглый дурак в квадрате.
Консерваторы: «После нас хоть рынок!»
Раньше яичко было дорого только ко Христову дню, теперь — каждый день.
Самый тяжелый понедельник после кровавого воскресенья.
Чем тверже валюта, тем мягче продавец.
Если б у Истории было запасное колесо!
Военный парад суверенитетов.

Б. РЕВЧУН, Кировоград


Предприятие
«Семигор»
народного концерна «Бутек»
продаст вашу продукцию дороже
и купит для вас оборудование
и товары дешевле
на биржах Москвы,
Ленинграда,
Сургута, Свердловска, Киева,
Таллинна.
Наш адрес: 440000 Пенза,
а/я 72 «Семигор».
Телефоны: 63-21-04, 64-75-21
Факс: 64-78-50 Телекс: 155115 SMG SU



Создана для реализации
ваших деловых планов.
Сделки по любым группам товаров:
нефть, нефтепродукты, сырье,
оборудование, строительные машины.
Ежедневный оборот - **30 млн руб.**
Сенсационные валютные сделки с нефтью!
Позвоните нам, и вы станете нашим
клиентом уже на следующих торгах.

Адрес ТТФБ: Тюмень, ул. Мельникайте, 106
Факс, телефон: (8-345-2) 24-04-75, (8-345-2) 25-24-33
Биржевой канал: 25-24-31

ВАША ПРИБЫЛЬ - ПРЕСТИЖ ТТФБ

Индекс 71117
Цена 1 руб.


10/1991
ЭКО